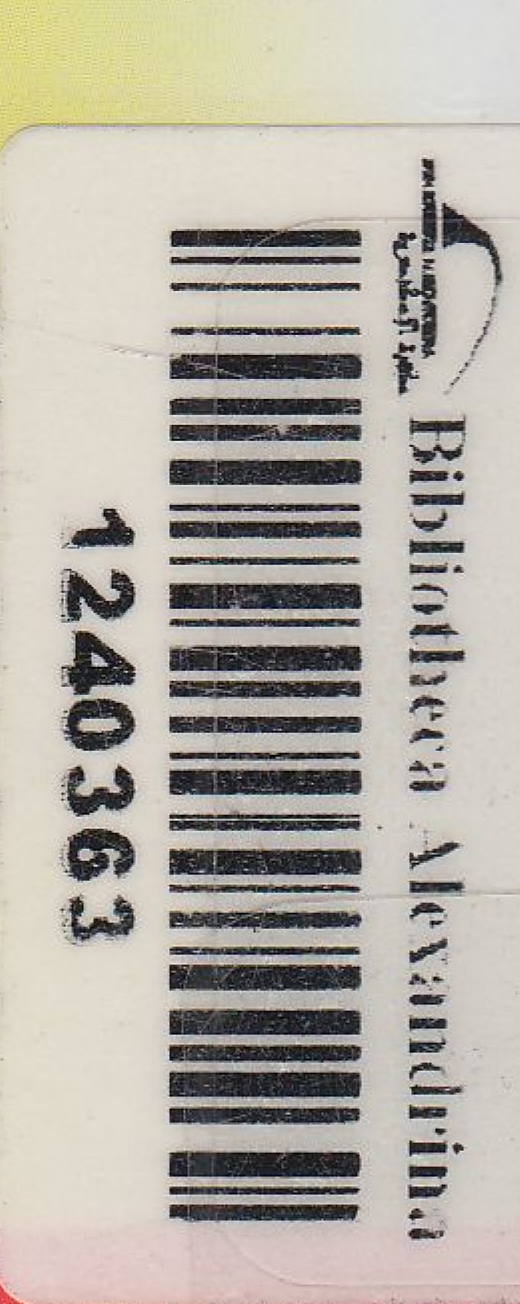
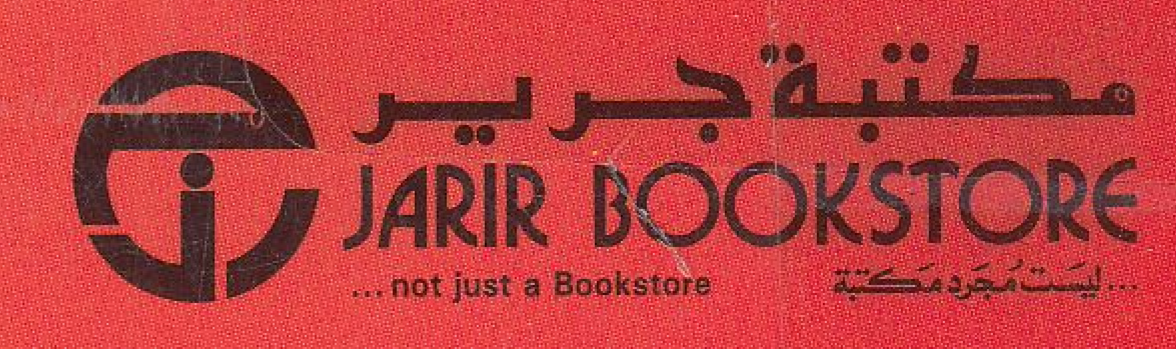
تريده تصوره ستحصل عليه!





Bibliotheca Alexandrina
1240363



د. جيني جراهام سكوت

تريده
تصوره
ستحصل عليه!

تريده
تصوره
ستحصل عليه!

تخيل طريقك نحو النجاح

د. جينى جراهام سكوت





للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والناتجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة لكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية ونُخلي مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لغرض معين. كما أننا لن نتحمّل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى ٢٠١١

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

Copyright © 2009 Gini Graham Scott, Ph. D.
Published by AMACOM, a division of the American Management Association, International, New York
All rights reserved.

ARABIC language edition published by JARIR BOOKSTORE.
Copyright © 2011. All rights reserved.
No part of this book may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means including electronic, mechanical, photocopying, recording, scanning or otherwise.

Scanning, uploading and distribution of this book via the Internet or via any other means is illegal.
Please do not participate in or encourage piracy of copyrighted materials. Your support of the authors and publishers rights is appreciated.

رجاءً عدم المشاركة في سرقة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف أو التشجيع على ذلك. نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

المملكة العربية السعودية ص.ب.٣١٩٦ الرياض١١٤٧١ -تليفون٩٦٦١٤٦٢٦٠٠٠+ -فاكس٩٦٦١٤٦٥٦٣٦٣+

WANT IT, SEE IT, GET IT!

Visualize Your Way to Success

Gini Graham Scott, Ph.D.



AMACOM

المحتويات

المقدمة

لقد عملت خلال العقود الثلاثة الأخيرة على عدة أساليب لما أطلق عليه الآن توجه "تريده.. تصوره.. ستحصل عليه" فى الحياة. وقد أطلقت على هذه الأساليب العديد من الأسماء المختلفة فى الكتب السابقة – "قوة العقل"، "القوة الإبداعية"، "العقل الفعال" – ولكن هذا التوجه يتكون من ثلاث خطوات بسيطة:

- أولاً: أن تحدد ما *تريده* حقًّا – وما تستطيع الحصول عليه فعليًّا.
- ثانيًا: أن *ترى* ما تريده رأى العين – بدءًا بوجود رؤية واضحة لما تريده وصولاً إلى تخيل نفسك وأنت تحققه.
- أخيرًا: أن تتخذ الخطوات اللازمة *للحصول عليه*، كأن ترى كيف ستسعى للحصول على ما تريده، وأن ترى نفسك تتغلب على أى معوقات وأن ترى متى تكون مضطرًّا إلى إدخال أية تعديلات – وأخيرًا، أن ترى نفسك تحقق ما تريد.

إن أساس استخدام هذا التوجه بشكل فعال هو أن تركز على قدرتك على التخيل أو التصور العقلى؛ وذلك لأن هذه القدرة سوف تساعدك بشكل واضح على تخيل ما تريد وتلهمك الطاقة الإبداعية التى تحتاجه إليها للمضى قدمًا نحو ذلك الهدف. كما أن قدرتك على التخيل سوف تمكنك من تحديد ما الذى يجب عليك أن تقوم به للحصول على هذا الهدف. إن هذه العملية مستمرة ومؤثرة وتعمل مع جميع الصور أو الرموز أو المفاهيم التى تطلق لعقلك العنان لتخيلها أو التى لا تتخيلها على الإطلاق. وتستطيع بسهولة الاستعانة بالصور والرموز والمفاهيم ذات المعنى بالنسبة لك (مثل

طلب معونة معلم أو مرشد روحى أو شخصية من صنع خيالك تقدم لك النصح والتوجيه فى الحياة لمنحك الحكمة والدعم). أو تستطيع ابتكار صور ورموز ومفاهيم جديدة تمامًا ذات علاقة بالأشياء التى تريد تحقيقها والحصول عليها. باختصار، إن هذا يعد نظاماً فعالاً ومرنًا سوف يناسب أى فرد.

كيف قمت باستخدام هذه الأساليب بنجاح؟

لقد قمت بتأليف هذا الكتاب بعد العمل بتلك الأساليب وتنقيتها لمدة تزيد على الثلاثين عامًا، وذلك عن طريق استخدامها باستمرار فى العمل وفى المواقف الحياتية اليومية. على سبيل المثال، لقد استخدمت هذه الأساليب فى كتابة أكثر من خمسين كتابًا تم نشرها منذ عام ١٩٨٠، وفى طرح ما يزيد على أربع وعشرين لعبة فى السوق مع شركات ألعاب مختلفة، وفى تصميم العديد من الدمى والمخلوقات الخيالية، وفى تأليف الكثير من كتب الأطفال، وفى التقاط الصور الفوتوغرافية التى تم نشرها فى كتابين وتقويم سنوى. هذا بالإضافة إلى أننى استخدمت هذه الأساليب لتأسيس عمل سريع النمو عبر شبكة الإنترنت يعتمد على إرسال العملاء أسئلة عبر البريد الإلكترونى إلى متخذى القرار فى الصناعات الكبرى، بما فيها النشر والسينما والألعاب ولعب الأطفال ووسائل الإعلام.

كما أننى قد استخدمت تلك الأساليب فى القيام بأشياء لم أتخيل مطلقًا أننى أستطيع القيام بها، مثل أن أصبح متحدثة أو مديرة ورشة عمل أو ندوة (فقد كنت أرهب التحدث العلنى أو الخطابة) وأن أؤلف أكثر من مائة أغنية تم نشرها وتسجيل بعضها (وقد كنت أحسب أننى لا أستطيع تأليف كلمات مقفاة) وأن أكون مدربة ومستشارة فى التسويق والمبيعات (وقد كنت أبغض البيع ولم أكن مقتنعة على الإطلاق). كما أننى قد استعنت بهذه الأساليب لاجتياز مدرسة الحقوق على مدى أربعة أعوام ونصف العام، فى حين أننى كنت أعمل كاتبة بدوام كامل (وقد كنت أرهب الاختبارات ولم أعتقد أننى ذكية بما يكفى لاجتيازها). كما أن تلك الأساليب قد ساعدتنى مؤخراً فى الحصول على ثلاث شهادات ماجستير فى علم الإنسان والإعلام وسلوك المؤسسة/المستهلك/المشاهد، وفى الثقافة الشعبية وأساليب الحياة، وأخيرًا وليس آخرًا قمت بدراسة علم النفس الثقافى المجتمعى – علم النفس المقارن لجماعات وثقافات اجتماعية مختلفة.

هذا بالإضافة إلى استخدامى تلك الأساليب فى اتخاذ قرارات خاصة بالعمل لاختيار الأشخاص الذين أعمل معهم، واختيار المشروعات التى أقوم بالعمل عليها، وإدراك الفرص غير المتوقعة التى تؤدى إلى مجازفات محمودة العواقب. وقد ذكرت تلك الخبرات ليس للتباهى، ولكن لتوضيح ما هو ممكن عندما تستغل هذا الجانب الداخلى الإبداعى بداخلك وتوجهه لمساعدتك على تحديد ما تريده، وأن ترى هذا الهدف بوضوح، وتسعى بعد ذلك نحو تحقيق أهدافك وتصنع العالم الذى تريده.

وحيث إنه قد ثبتت لى فاعلية تلك الأساليب، فإننى أرغب فى عرضها ومشاركتك إياها. كما أننى قد قمت بالتنويه عن بعض منها فى كتابىّ: *The Mind Power: Picture Your Way to Success in Business* and *The Empowered Mind: How to Harness the Creative Force Within You*. الآن، وبعد مزيد من العمل بتلك الأساليب، فقد قمت بتطويرها وتنقيحها. وقد أصبح كتاب "تريده.. تصوره.. ستحصل عليه!" يمثل نتاج تلك المجهودات ويعد امتدادًا لما سبقه من مؤلفات.

استخدام قدرتك العقلية أو قدرتك الإبداعية

إن القوه الكامنة فى استخدام توجه "تريده.. تصوره.. ستحصل عليه! "، والذى سوف أشير إليه بعد ذلك بـ "ت ت س"، هى قدرتك الإبداعية الحدسية وقوة التخيل أو التصور العقلى. لذلك فإن الجزء الأول من هذا الكتاب مخصص لتوضيح كيفية الاستفادة من تلك القدرات الكامنة. أما الأجزاء التالية فإنها مخصصة لتوضيح طرق تطبيق تلك القدرات لتحقيق ما تريد فى شتى جوانب حياتك.

وكما سوف تكتشف بنفسك فى الجزء الأول، فإن تلك الأساليب الفعالة سوف تساعدك على الوصول إلى القدرات الكامنة داخل عقلك واستغلالها لتتمكن من الحصول على ما تريد - والشعور بمزيد من الرضا - فى عملك وفى حياتك الشخصية. إن تلك الأساليب مناسبة وخاصة فى ظل الاقتصاد العالمى التنافسى الحالى، حيث تكون بحاجة لبذل قصارى جهدك فى العمل للفوز فى هذه المنافسة عن طريق التميز فى الأداء - وهذا ينطبق على الموظف وعلى الشركة أيضًا. كما أن الكثير من الأشخاص يكون لديهم نفس الدافع للإنجاز فى جوانب معينة من حياتهم الشخصية، حيث يريدون تجربة هذا الشعور بالإنجاز وتجربة الشعور بالرضا الذى يصاحب هذا الإنجاز - سواء جاءت هذه المكافأة فى شكل هدايا أو جوائز أو شهادات تقدير أو مال أو فى أى شكل آخر.

وهكذا فإن هذا الكتاب يضع فى الاعتبار ما تريد تحقيقه بشكل عام ليشمل جميع الأشياء، بما فيها الأهداف التى تريد تحقيقها سواء فى العمل أو فى حياتك الشخصية. كما أن تلك الأهداف لا تشمل الإنجازات فحسب، ولكنها تشمل أيضًا الأهداف الأخرى - بداية من تحسين صحتك إلى إيجاد مزيد من الأشياء الشيقة التى تقوم بها للمتعة والمرح.

فى الواقع، مهما يكن ما تريده أو تصبو إليه أو تسعى جاهدًا للحصول عليه أو تحققه لذاتك فإنك تستطيع تطبيق تلك الأساليب. لذلك فإن هذا الكتاب يركز على كيفية تطبيق تلك الأساليب للحصول على ما تريده فى عملك أو فى حياتك العملية. إلا أنه يمكن تطبيق تلك الأساليب أيضًا فى إطار السعى الحثيث وراء جميع أنواع الأهداف الشخصية وتحقيقها، بداية من تحسين العلاقات وصولاً إلى الحصول على مزيد من المتعة، وذلك حتى تستطيع الشعور بالرضا والسعادة المصاحبة للنجاح.

وفى المقابل، يستطيع أى شخص استخدام تلك الأساليب؛ وذلك لأن الجميع يملكون تلك القدرات، على الرغم من أن الكثير من الناس لا يستخدمونها أو ينمونها. لذلك فإن هذا الكتاب سوف يوضح لك كيف تستغل تلك القدرات وتطبقها، حتى يتسنى لك تحقيق كل من النجاح والشعور بالرضا - الإحساس الداخلى بالأمان وتقدير الذات الذى ينبع من إيجاد هدفك فى مثل هذا العصر المشحون بالتغيرات الاجتماعية السريعة والمضطربة.

ما الذى تقدمه لك تلك الأساليب؟

إن تلك الأساليب سوف تزيد من قدرتك على تحديد هدفك والسعى الحثيث للحصول على ما تريده.

وفيما يلى بعض الطرق التى ستساعدك من خلالها تلك الأساليب على تغيير توجهك فى الحياة، حتى تكون أكثر وعيًا وأكثر استعدادًا وفى موقع أفضل يتيح لك تلقى ما تريد. فهى ستساعدك على:

- ***الشعور بأنك أكثر قوة***، فبمجرد أن تتعرف على مكامن قوتك ستتمكن من فعل المزيد مما كنت تريد فعله.
- ***اكتساب مزيد من الثقة وتقدير الذات***، بمجرد أن تدرك أنك تحقق النتائج التى تريدها.

- ***اكتساب إحساس أكبر بالهوية الشخصية والهدف الشخصى***، بمجرد أن تحدد توجهك وأهدافك وتجد أن كل شىء فى حياتك يسير نحو الأفضل.
- ***أن تكون أكثر شعورًا بالرضا*** بما تقوم به وبذاتك.
- ***الحصول على مزيد من المتعة فى حياتك اليومية*** - بما فى ذلك الأنشطة العادية والروتينية والتجارب التى قد تسبب لك إزعاجًا وضغطًا عصبيًّا.

كيف؟ إن ذلك عن طريق استخدام أساليب "ت ت س"، حتى يتسنى لك تطبيقها لتحقيق ما تريد. فى الواقع، إن استخدام تلك الأساليب يطلق العنان لقدراتك الإبداعية والحدسية الفعالة الكامنة بداخلك، والتى تمدك بمزيد من الطاقة والمرونةِ والقدرة على تشكيل أهدافك وحياتك. ونتيجة لذلك فسوف تشعر بمزيد من التجانس والامتنان للمزيج القوى المكون من النتائج التى تسعى إليها وأفعالك اليومية (الوسائل التى تستخدمها) - ومن ثم تصبح أكثر قدرة على تحقيق والحصول على ما تريد.

انظر إلى تلك العملية وكأنها عملية إطلاق سفينة فضائية؛ حيث يجب توجيهها بدقة للوصول إلى مدارها السليم، وللتغلب على أية مقاومة فى الفضاء قد تخرجها عن مدارها الصحيح. هذا بالإضافة إلى أنه يجب تزويد تلك السفينة بالوقود المناسب لتزويدها بالطاقة اللازمة لاختراق الغلاف الجوى للكرة الأرضية والوصول إلى مدارها والعودة بعد ذلك إلى الأرض - ويجب أن يتم كل ذلك بنجاح، لأن السفينة قد تتحطم فى أى وقت. وأخيرًا فإن السفينة بحاجة إلى برمجة إلكترونية صحيحة لمواصلة طريقها لتتخذ موقعها فى المدار الصحيح، وإدخال التعديلات الضرورية فى حالة ما إذا واجهت معوقات وتحديات فى طريقها نحو مدارها. وهكذا أثناء قراءتك لهذا الكتاب، تخيل نفسك سفينة فضائية مزودة بوقود تلك الأساليب لتساعدك وتوصلك حيثما تريد أن تكون فى حياتك العملية أو الشخصية. وبالطبع سيكون لديك طاقم السفينة الذى تريده معك، وبوسعك أن تفعل ما يحلو لك لتتمتع طوال الرحلة.

فوائد استخدام توجه "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!"

فيما يلى الفوائد الأساسية والتى سوف تجنيها جراء تعلم استخدام وتطبيق هذا التوجه. إن تلك الأساليب سوف تساعدك على:

١. *الاستفادة من جهاز استشعارك الداخلى والشعور بالمعرفة*. وهذا من شأنه أن يساعدك ليس فقط على التخيل ولكن أيضاً على تحديد خيارات أفضل وأن تكون أكثر استعدادًا لاستخدام تلك الأساليب.

٢. *زيادة وخفض مستوى طاقتك لتؤدى بالشكل الأمثل*. بهذه الطريقة تصبح مؤهلاً أكثر للحصول على ما تريد. حيث تستطيع أن تبطئ وتسرع متى تريد؛ وتزيد طاقتك أو تسترخى على حسب الحاجة؛ وتتغلب على التعب والإرهاق بضخ قدر إضافى من الطاقة؛ وتكتشف السعادة الكامنة بين المثير الممتع والتوتر الموهن والضاغط على الأعصاب.

على سبيل المثال، إذا كان لديك عرض تقديمى أو خطبة مهمة أو موعد نهائى لإنجاز أحد الأعمال وتشعر بالإرهاق أو بأنك لست فى حالة مزاجية مناسبة للقيام بذلك، فإنك تستطيع أن تطلق العنان للطاقة الإضافية والحماس اللازمين للعمل على مدار اليوم وتحقيق النتائج. وكذلك فإنه بإمكانك استخدام تلك الأساليب لتغيير حالتك المزاجية لتصبح أكثر إيجابية وأكثر حماسًا، مثلما يحدث حينما تشعر بالفتور نحو المشاركة فى اجتماع مهم، ولكنك ترغب فى أن تكون فى أبهى صورة بعد راحة أسبوعية طويلة. أو على النقيض، فإن تلك الأساليب سوف تساعدك على الهدوء والاسترخاء والتغلب على الضغط العصبى بشكل سريع بعد يوم عمل مشحون ومرهق؛ ففى حين أن قليلاً من الضغط ربما يكون دافعاً فعالاً، فإن الكثير من الضغط العصبى يعوق تحقيقك ما تريد، وذلك عن طريق تقويض وخفض أدائك وشعورك بالرضا. على الرغم من ذلك فإن تلك الأساليب تمكنك على الفور من تقليل الشعور بالضغط وتعلمك التعامل مع المواقف المسببة للتوتر - كمقابلات العمل أو العروض التقديمية أو الجلسات التفاوضية - بمزيد من الراحة وسعة الصدر.

٣. *الوصول بمواهبك إلى أعلى درجاتها وتنمية مهاراتك وقدرتك الإبداعية*. بالإضافة إلى الشعور بنشوة للقيام بشىء ما على نحو حسن، فإن تنمية مواهبك ومهارتك وقدرتك الإبداعية من الممكن أن تتحول إلى عوائد مالية أو حوافز أخرى،

عندما تنال مكافأة لقيامك بعمل متميز. أنت تعرف هذا الشعور.. عندما تقوم بعمل ما على نحو جيد، فإنك لا تشعر بالإنجاز فحسب، بل تشعر أيضا بالنشوة الناتجة عن اعتراف الآخرين بهذا الإنجاز. وهذا الاعتراف لا يفتح الأبواب أمام الحياة المهنية التى تتمناها فحسب، ولكنه يساعدك أيضاً على الشعور بتحقيق هدفك فى الحياة - ويا له من شعور!

فى الواقع، إن تلك الأساليب قد تساعدك على اكتشاف هذا الهدف وتمدك بالطاقة لتنمية قدراتك إلى أقصى درجة وجنى ثمار ذلك، لأنك كلما كنت أفضل فيما تقوم به، زاد تقدمك فى عملك. إذن، ما المهارة أو الموهبة التى ترغب فى تنميتها؟ أيًّا كانت هذه المهارة، فإنك تستطيع استخدام تلك الأساليب لتحقيق ذلك.

٤. *حدد الشخص الذى تريد أن تكون هو! أوجد الشخصية وصورة الذات التى تريدها*. من الشخص الذى تريد أن تكون؟ من مثلك الأعلى؟ كيف تود أن تتغير؟ هل أنت بحاجة إلى رسم صورة مختلفة لنفسك لتلتحق بوظيفة جديدة تريد العمل بها؟

إنك قد تكون مضطرًّا إلى إحداث تغييرات فى أسلوبك الشخصى أو فى شخصيتك أو فى مظهرك أو فى الصورة التى تقدمها، وذلك لتحقيق هدفك الذى تريده. فإذا كنت ترغب فى العمل لدى شركة معينة أو فى تغيير مهنتك، فإنك قد تكون مضطرًّا إلى إحداث بعض التغيير فى شخصيتك لتتواءم مع ثقافة هذه الشركة أو هذا المجال. على سبيل المثال، لكى تحصل على الترقية التى تريدها، ينبغى عليك أن تغير شخصيتك لتناسب المنصب الجديد الذى تريده. كما أنه لكى تكوِّن علاقات مثمرة إلى حد كبير مع أقرانك فى العمل ينبغى عليك أن تتفهم بشكل أفضل ما يتوقعونه منك، ثم تغير توجهاتك وأفعالك بناء على ذلك. إن تلك الأساليب سوف تساعدك على اكتشاف مدى حاجتك للتغيير والمضى قدما نحو تطبيق تلك التغييرات.

٥. *تنمية قدراتك الإدراكية والاستيعابية*. إذا ما ركزت انتباهك، فسيكون بمقدورك أن تستوعب وتعى المزيد والمزيد - مما يساهم بشكل فعال ليس فى الحفاظ على حياتك فحسب، بل سوف يساهم أيضًا فى تنمية قدراتك الاجتماعية. على سبيل المثال، متى ينبغى عليك أن تثق فى شخص ما؟ وما الإشارات التحذيرية

التى تدل على أن هذا الشخص ليس صادقاً معك؟ هل الرسالة التى ترغب فى نقلها إلى الآخرين وصلت أم أن الإشارات التى ترغب فى نقلها تم فهمها بشكل مناقض؟ وهل حدث هذا لأنهم لم يكونوا مهتمين بالرسالة أم لأنك قد عرضت الرسالة بشكل خاطئ؟ هل هناك خطر قادم؟ هل يمكنك اتخاذ إجراءات لتفادى وقوع المشكلة؟ هل لدى زملائك فى العمل خطط خفية ينبغى عليك معرفتها لتجنب إعاقة خططك؟ إن تلك الأساليب سوف تساعدك على الانتباه وإدراك ما يحدث حتى يتسنى لك التصرف على النحو المناسب.

٦. ***اتخاذ قرارات أفضل وتنمية قدرتك على حل المشكلات.*** نواجه كل يوم جميع أنواع القرارات التى ينبغى علينا اتخاذها والمشكلات التى ينبغى علينا حلها، وذلك لأنه تكون أمامنا الكثير من الخيارات. حيث يكون أمامنا احتمالات عديدة فى تحديد الخيارات المتعلقة بالعمل والأنشطة الترفيهية وأساليب الحياة وفرص العمل الجديدة والكثير والكثير، وغالبًا ما يتوجب علينا اتخاذ قرار سريع. أو قد تواجهنا مشكله يومية مفاجئة أو تحد ينبغى علينا التغلب عليه، مثل بعض المعدات التى لا تعمل أو علاقة اجتماعية فسدت؛ وتلك المواقف تتطلب قرارًا سريعًا أيضًا. فإذا استطعت أن تضع يدك على قدرتك الداخلية التى تمدك بالاقتراحات وتساعدك على إدراك الموقف، فسيكون بمقدورك الوصول لأفضل الخيارات سواء كان ذلك اتخاذ قرار ما أو حل مشكلة ما. وبالتالى فإن ذلك سوف يساعدك سواء كان الأمر يتعلق بحياتك المهنية أو عملك الذى تديره أو رغبتك فى تحقيق التجانس فى حياتك الشخصية. إن الأمور سوف تسير على نحو أفضل، كما أنك ستكون أكثر قدرة على الحصول على ما تريد إذا ما قمت باتخاذ القرارات الصحيحة، وسوف تشعر بمزيد من الراحة النفسية والثقة بالنفس وسوف تتعرض لضغط عصبى أقل.

٧. ***الشعور بمزيد من الثقة بالنفس والاعتداد بالذات.*** إن تلك الأساليب سوف تساعدك أيضًا على اكتساب مزيد من الثقة بالنفس والشعور بالثقة والاعتداد بالذات والتى تعد عوامل أساسية لتحقيق النجاح. فكلما كنت أكثر نجاحًا، زاد شعورك بالثقة والاعتداد بالذات. وهذا لأنه كلما زاد مستوى ثقتك بنفسك، زادت احتمالية حصولك على الوظيفة أو الترقية أو العلاقة أو أى شىء تريده. وهذا أشبه بالعدو فى سباق الماراثون؛ كلما كنت أبعد وأسرع (طالما كنت لا تضغط على نفسك) زاد شعورك بالسرور والثقة بالنفس. إنك تستطيع أن تفعل ذلك! فى الواقع، عن

طريق استخدام تلك الأساليب تصبح أكثر ثقة فى تحقيق ما تريد وتشعر بأنك قادر على الحصول على ما تريد، وتكون أكثر يقينًا بأنك تستحقه، ولذلك تشعر بقناعة أكبر بأنك تستطيع أن تفعل ذلك، وبالتالى فإنك تفعله!

٨. ***وضع أهداف محددة يمكن بلوغها والقيام بتحقيقها***. ينبغى عليك أن تعرف ما تريد حتى يتسنى لك الحصول عليه، كما ينبغى عليك أن تضع سلسلة خطوات واقعية لتحقيق تلك النتيجة. وهذه تعد سمة مشتركة بين كل الأهداف سواء كانت تلك الأهداف متعلقة بالعمل أو العلاقات الشخصية أو تنمية الذات أو أهدافا مادية أو أى شىء آخر. ولسوف تساعدك هذه الأساليب على تحديد أهدافك وعلى تنمية قدراتك التى تحتاجها لبلوغ تلك الأهداف وتحثك على المضى قدمًا نحو تحقيق ما تريد. على سبيل المثال، تستطيع زيادة دخلك وتحسين مستوى معيشتك عن طريق استخدام تلك الأساليب فى تغيير توجهاتك الشخصية ووضع أهداف جديدة أو الاستعداد للفرص.

كيفية استخدام هذا الكتاب

استخدم هذا الكتاب فى تعلم كيفية الاستفادة من القدرة الإبداعية الحدسية الكامنة بداخلك واكتشف كيف يمكنك الاستفادة من تلك القدرة فى أى موقف. كما يمكنك الاستفادة من هذا الكتاب أيضًا فى تعلم أساليب معينة يمكنك تطبيقها فى مواقف معينة.

انظر إلى تلك الأساليب باعتبارها أدوات تساعدك على استغلال وتحرير تلك القوة الفعالة. وبمجرد أن تفعل ذلك، سيكون بمقدورك أن تكيف تلك التمارين أو تكتشف طرقك الخاصة بك لتحرير مثل هذه القدرات. وسوف تجد بعد فترة وجيزة أن هذه القدرات تظهر سريعًا متى احتجت إليها – على استعداد للعمل فى التو واللحظة؛ وذلك لأنها أصبحت بمثابة عادة وجزء لا يتجزأ منك. إنك لن تكون مضطرًا للتفكير فى تطبيقها - ولكن تقوم لا شعوريًا بالاعتماد عليها وتدعها تلقائيًا توجهك إلى الفعل المناسب.

إن التمارين التى أقدمها فى هذا الكتاب أفلحت معى ومع آخرين. وقد أضفت بعض الأمثلة التى تبين كيف استخدم أشخاص مختلفون هذه الأساليب فى مواقف مختلفة. كما أن تجاربهم قد تعرض بعض الإضافات الممكنة. إلا أن قوة تلك القدرة

الإبداعية الحدسية الكامنة بداخلك هى تلك القوة التى ما إن تفهم مبادئها الأساسية، حتى يمكنك استخدامها لاكتشاف أساليبك وأدواتك الخاصة وتجعل هذه الطرق خاصة بك وحدك؛ حيث تستطيع بعد ذلك تنمية قدراتك انطلاقًا من تلك النقطة. إن ذلك يعد بمثابة وضع يدك على مصدر الطاقة الكامن بداخلك - لأنه بمجرد أن تفعل ذلك يمكنك استخدام تلك الأساليب لتوجيه تلك الطاقة لمساعدتك على تحديد ووضع أولويات والحصول على ما تريد.

وفيما يلى عرض لبعض طرق تحقيق أقصى استفادة من هذا الكتاب:

- قم بقراءة الفصول الثلاثة الأولى التى تعرض نظرة شاملة لماهية القدرة الإبداعية، وكيف يمكنك الوصول إليها وأسباب جدوى تلك الأساليب، وكيف تصل بتأثيرات التصور العقلى والعصف الذهنى إلى الحد الأقصى.
- حدد أكثر العناصر التى تود الاستفادة منها جراء استخدام تلك الأساليب (على سبيل المثال امتلاك طاقة أكبر أم تنمية القدرة الإبداعية بداخلك أم وضع وتحقيق الأهداف أم تنمية مهارات حل المشكلات واتخاذ القرارات أم تحسين علاقاتك الشخصية) وقم بالنظر إلى محتويات هذا الكتاب للبحث عن الفصل أو الفصول التى تتعلق بهذا الموضوع.
- اتجه إلى هذا الفصل واستخدم التدريبات للتركيز على أولوياتك. وقم باختيار التدريبات التى تشعر بأنها مناسبة لموقفك. وضع فى الاعتبار أن الفترات الزمنية التى توجد فى بعض التدريبات ما هى إلا خطوط إرشادية. فقد تجد نفسك تقوم بتلك التدريبات بشكل أسرع وفى وقت أقل أو قد ترغب فى استخدام وقت أكبر من الوقت المقترح.
- استخدم الجداول والنماذج التى تصاحب الكثير من التدريبات فى تسجيل أفكارك واكتشافاتك - سواء أثناء أو بعد التدريب. فإن هذا سوف يساعدك على التركيز على الخيارات والبدائل وينقلك إلى الخطوة التالية.
- خصص من عشر إلى عشرين دقيقة يوميًا للعمل على تلك الأساليب. اجعل تلك الأساليب مألوفة بالنسبة لك، جزءًا لا يتجزأ من حياتك اليومية حيث إن الممارسة المنتظمة سوف تساعدك على المحافظة على تجربة تلك الأساليب بشكل سهل ويسير.

- احتفظ بسجل مدون به ما تفعله. وقم بحفظ الجداول والنماذج التى تملؤها وقم بتسجيل أية صور وانعكاسات تجدها بعد استخدام تلك الأساليب. وقم بمراجعة تلك المدونات بين الحين والآخر لتضع يدك على ما قمت بإنجازه.

أما الأكثر أهمية من ذلك فهو أن تدرك أنه باستخدامك تلك الأساليب فإنك تتعلم استخدام توجه جديد فى الحياة سوف يساعدك على أن تصبح أكثر وعيًا وإدراكًا وأكثر قدرة على الاستجابة بالشكل المناسب فى أى موقف. ونتيجة لذلك فإنك سوف تكون قادرًا على القيام بما هو أفضل بالنسبة لك وتكون أكثر قدرة على الحصول على ما تريد، وذلك لأن تصرفك ينبع من معرفتك الحدسية وطاقتك الكامنة النابعة من استغلالك لقدرتك الإبداعية الحدسية الداخلية.

باختصار، إن هناك الكثير من الأشياء التى يمكنك القيام بها لخلق موقف أكثر راحة وأكثر نفعًا بالنسبة لك ولتحصل على ما تريد. ويمكنك أن تفعل ذلك لأنك تؤثر على ما يحدث لك من خلال رؤيتك الخاصة ونظام معتقداتك؛ أى أنك تشكل العالم من حولك. ولهذا عندما تقوم باستخدام تلك الأساليب، فسوف تتعلم أن تكون أكثر إدراكا للفرص وأكثر استعدادًا لاستغلال تلك الفرص. كما أنك ستجد أن "المصادفات" المفضلة فى حياتك تتزايد أيضًا - وهذا قد يرجع إلى أنك تكون أكثر وعيًا وتقبلاً لها فى حياتك، أو ربما لأنك تقوم بتحديد خيارات أفضل لاستغلال مثل هذه الفرص. مهما تكن الأسباب، فإنك سوف تلحظ تغيرًا نحو الأفضل فى حياتك العملية وفى الجوانب الأخرى لحياتك عندما تقوم باستخدام تلك الأساليب.

تريده...
تصوره...
ستحصل عليه!

الجزء الأول

الاستفادة من قوة أساليب "تريده... تصوره... ستحصل عليه!"

ديناميكية أساليب "تريده... تصوره... ستحصل عليه!"

كيف تعمل تلك الأساليب؟ دعنى أوضح لك ذلك بمثال حدث مؤخرًا.

لقد كنت أفكر على مدى السنوات القليلة السابقة فى أن أصبح أكثر انخراطًا فى مجال صناعة السينما وذلك حتى يتسنى لى إنتاج عدد من السيناريوهات التى قمت بكتابتها. إلا أنه على الرغم من أننى قد قمت بنشر وإرسال بعض الرسائل الإلكترونية إلى المنتجين، وحدث أن قام عدد قليل من المنتجين والوكلاء فى ولاية لوس أنجلوس ومدن أخرى بمحاولات للتفاوض معى وتمويل إنتاج تلك السيناريوهات، إلا أن شيئًا من ذلك لم يحدث. غير أنه منذ عام تقريبًا وبدون سابق إنذار وبشكل غير متوقع تلقيت رسالة على جهاز تسجيل الرسائل بهاتفى من إحدى السيدات فى ولاية لوس انجلوس - فحواها أنها قد شاهدت بعض مواقعى الإلكترونية وهى تعتقد أننى أشبه بإستوديو متنقل؛ وذلك لأننى أملك الكثير من السيناريوهات. وعندما قمت بالاتصال بها أخبرتنى بأنها ترغب فى مقابلتى، وقد سافرت هذه السيدة إلى أوكلاند بعد ذلك ببضعة أيام، وبعد اجتماع سريع قامت بدعوتى للإقامة فى منزلها بلوس أنجلوس وبدأت باصطحابى فى جولة لمشاهدة كبرى مواقع صناعة السينما. لقد كان الأمر أشبه بجولة شخصية، وعلى الرغم من أنها لم تكن تملك العلاقات المناسبة لتحقيق ذلك بنفسها، فقد بدأت عملية فتح الأبواب أمامى. وبعد أن قمت بوضع كل

الاحتمالات الممكنة، انتهى بى المطاف بتأسيس مكتب/شركة للأقمار الصناعية فى سانت مونيكا (بالقرب من لوس أنجلوس)، وفى شقة تقع فى أحد المجمعات السكنية فى وسط المدينة قمت بتخيلها واختيار نوعية الأثاث قبل أن أقوم بشرائه. وحدث بعد ذلك أنه فى أحد الاجتماعات غير المتوقعة على غرار مؤتمر تمويل صناعة السينما تم وضع ترتيبات خاصة بإنتاج مشترك مع أحد منتجى الأفلام لإنتاج ثلاثة أو أربعة أفلام من أفلامى واحتمالية إنتاج أفلام لعملاء آخرين.

إن تلك التطورات قد لا تحدث طوال مشوار الحياة لو لم أكن منفتحًا ومدركًا لها. على سبيل المثال، إن الرسالة التى تركتها تلك السيدة على جهاز تسجيل الرسائل الصوتية الخاص بى كانت توحى بأنها مجرد سيدة تعمل بالمبيعات تحاول أن تبيع لى شيئًا ما، وقد كنت قاب قوسين أو أدنى من حذف تلك الرسالة. ولكن شيئًا ما فى صوتها أوحى لى بالرد على المكالمة مما أدى إلى تغيير الأمر رأسًا على عقب، حيث إن ذلك قد منحنى مقدمة هامة لما بدا فى أول الأمر أنه شىء بعيد المنال. وبعد ذلك، على الرغم من أن هذا كان يبدو جنونًا فى ذلك الوقت، كانت قد تكونت لدى صورة للمكان الذى أريد أن أعيش به - فى أحد المجمعات السكنية التى تقع بوسط المدينة بالقرب من المحيط فى ضاحية سانت مونيكا، وفى خلال يومين من مشاهدة الشقق تحقق الحلم، مع اتباعى لأسلوب الحياة فى مدينتين، فقد كنت أقوم بقضاء من عشرة أيام إلى اثنى عشر يومًا فى لوس أنجلوس كل شهر.

وقد حدث أنه فى أحد المؤتمرات منذ حوالى عدة أسابيع، كان بإمكانى تجاهل أحد التعليقات العابرة التى قالتها إحدى السيدات التى كانت تقف بجوارى. وذلك عندما لاحظت أننى لم أكن بحاجة إلى أحد البرامج التى كنت على وشك القيام بها. وقد أدى هذا التعليق إلى الحوار واقتراح بالمقابلة والتحدث بشكل موسع عن كيف يمكنها معاونتى على إنتاج الأفلام. وقد صادفت الكثير من الأشخاص العابرين فى هذا المؤتمر وفى ورش عمل أخرى، اتضح بعد ذلك أنهم ليسوا سوى مقلدين يأملون فى التأثير على الآخرين. إلا أن شيئًا ما فى هذه السيدة جعلنى أشعر بالألفة، وقد تأكد هذا الشعور عندما تقابلنا لمدة ساعتين فى أحد المطاعم الصغيرة التى تقع على الطريق خلال عودتى إلى أوكلاند قادمة من لوس أنجلوس. فى الواقع، إن حدس تلك السيدة وإحساسها الفطرى بالتحدث إليهما هما اللذان جعلاها تقترب منى فى المؤتمر وتتعرف على، وذلك فقط لأننى قد طرحت سؤالاً اعتقدت أنه سؤال وجيه فى إحدى ورش العمل الخاصة بجمع التمويلات. وقد قمنا فى هذه المقابلة بمناقشة

الاحتمالات المختلفة وقد أخبرتنى عن الكثير من الجوائز التى حصلت عليها فى مهرجانات الأفلام وكيف تريد أن تكون فريقًا صغيرًا من الأشخاص للعمل معًا بشكل مستمر، وقد تخيلتنى عضوة فى فريقها، حيث يمكننى دمج بعض سيناريوهات أفلامى مع بعض سيناريوهات الأفلام الأخرى الخاصة بنا.

لذلك فإنه عن طريق التعرف بوضوح على ما أريد والاستعداد والاستجابة لتنمية قدرتى على تحقيق هدفى، والاعتماد على حدسى للتعرف على ما هو حقيقى وما هو غير حقيقى، فإننى كنت قادرة على أن أنتقل من كونى أحد آلاف كتاب السيناريو فى مدينة صعبة المراس وشديدة المنافسة لإنتاج بعض أفلامى إلى أن أكون جزءًا من العملية وأن أكون منتجة جديدة.

لماذا تجدى تلك الأساليب نفعًا؟

إن تلك الأساليب تجدى نفعًا لأنها تجعلك على صلة أكثر بحدسك أو بصوتك الداخلى أو ذاتك الحقيقية أو قدرات التخيل الإبداعى أو المعرفة الداخلية أو أيًّا كان ما تريد أن تطلقه على تلك القدرة الفعالة الكامنة بداخلك.

إن تلك القدرة غالبًا ما تكون كامنة أو عديمة الأهمية أو لا يتم النظر إليها بعين الاعتبار فى المجتمع الحديث؛ وذلك لأننا فى مجتمعنا المعاصر نقدر قيمة المنطق واتخاذ قرارات بناء على أسباب منطقية مدروسة. كما أننا نؤكد حل المشكلات ودراسة الموضوعات بشكل منطقى مدروس، وهذا يرجع إلى ذلك التقدير للمنطق والعقلانية. على سبيل المثال، يتم تقييم المحامين والقضاة ورجال الأعمال والعلماء والمهندسين ورجال السياسة - وبالأخص الغالبية العظمى من قادة مجتمعنا - والثناء عليهم طبقًا لقدرتهم على الوصول إلى قرارات منطقية مدروسة. وفى عالم الأعمال فإننا نقيم الإدارة طبقًا للأهداف وتحليل سير العمل والتحكم التام فى الجودة وأساليب أخرى تعتمد على التفكير المنطقى المنظم. فإن العقلانية والمنطق والمعالجة المنظمة فى الحاسب الآلى كونت نموذجًا قويًّا لطريقة تفكيرنا فى مجتمعنا المعاصر.

وبالطبع فإن مثل هذه التوجهات فى التفكير مجدية ووجيهة، إلا أنه بإمكاننا أيضاً الاعتماد على الجانب الحدسى غير المنطقى لاكتساب إدراك ووعى يساعداننا على اتخاذ قرارات أفضل (وذلك عند استخدامها بجانب الأساليب المنطقية أو

استخدامها بمفردها). فهذه القدرة تعد جزءًا لا يتجزأ من أنفسنا نملكه جميعًا، لذلك عندما نطلق العنان لمثل هذه القدرة ونستخدمها على النحو الملائم فإنها قد تساعدنا على أن نؤدى بشكل أكثر فاعلية فى العمل وفى المجالات الأخرى. باختصار، إن هذا يعد إدراكًا تفاعليًّا شديد الحساسية يشبه إدراك الحيوان للحيوانات المفترسة والفريسة؛ أى أنه يكون بمثابة جهاز استشعار أو جهاز تحذيرى يسبق تعلم اللغة، مدركًا أن هناك خطرًا قريبًا، وذلك حتى تستطيع أن تستجيب على نحو سريع.

وفى نفس الوقت، فإن هذا الشعور الداخلى وهذا الجانب الحدسى بداخلنا مرتبطان بقدرتنا على استخدام التصور العقلى أو التخيل. كما تصاحب تلك الوظائف الحدسية عمليات الجزء الأيمن من المخ الذى لديه أسلوب شمولى فى تلقى وإدراك المعلومات، فى حين أن الجزء الأيسر يستخدم أسلوبا منطقيا منظما لتدبر الأشياء. إن هذا الأسلوب الشمولى يصاحب الإبداع والتخيل والأحلام والمشاعر والرموز والتأليف، فى مقابل الأسلوب المنظم الذى يصاحب الرياضيات والكتابة واللغة والتحليل.

فى الواقع، إن الباحثين المختصين بأبحاث المخ قد وجدوا دليلاً ماديًّا على مثل هذه القدرة العقلية وذلك فى أثناء تقسيمهم لأجزاء المخ المختلفة. وتتفق شريحة كبيرة فى مجتمعنا المعاصر على أن الوظائف تصاحب عمليات الجزء الأيمن من المخ الذى يقوم باستقبال المعلومات بشكل مجمع: المعلومات تأتى فى شكل صور ورموز وأمثلة. أما الوظائف التحليلية فإنها تصاحب عمليات الجزء الأيسر من المخ الذى يقوم باستقبال المعلومات على نحو عقلانى منظم والذى يعالج جزءًا من المعلومة فى المرة الواحدة وذلك بشكل تسلسلى.

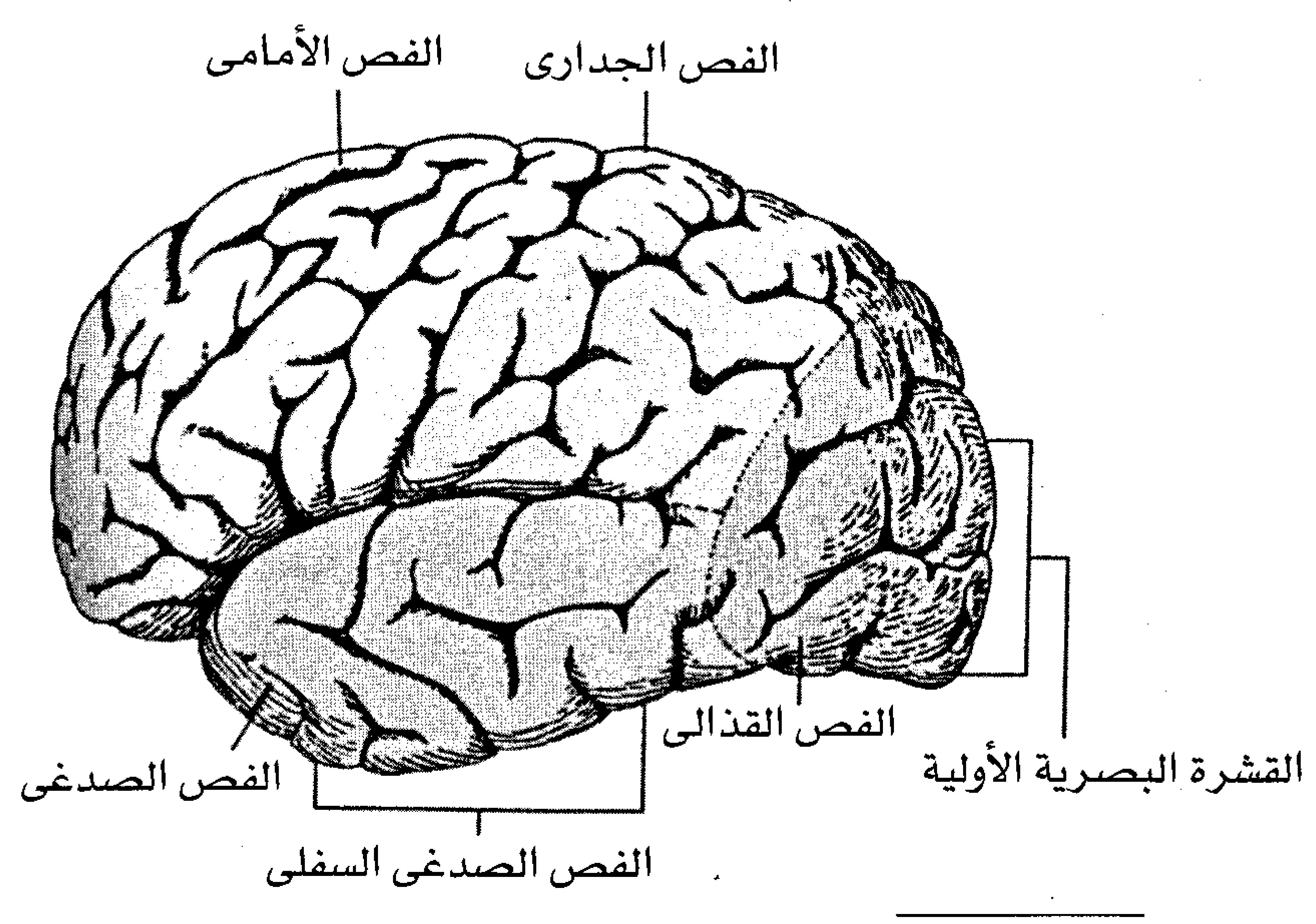
فى الواقع، كان العلماء قادرين أيضًا على اكتشاف متى يستخدم الشخص هذا الجزء الحدسى التصورى من المخ مستخدمين فى ذلك الأشعة المقطعية والرنين المغناطيسى وأساليب تصوير المخ الأخرى التى توضح تدفقًا كبيرًا للدم إلى القشرة البصرية التى تقع خلف المخ، وذلك عندما يقوم الشخص بمهام تتضمن تصور أو تخيل شىء ما. على سبيل المثال، اكتشف "إس. إم. كوسلين" أحد الباحثين الذين درسوا مجال التخيل على نحو موسع أنه عندما تطلب من شخص ما أن يبتكر صورًا ما عن شكل الحروف الأبجدية المختلفة، فإن الأشعة تشير إلى أن هذه العملية تنشط

القشرة البصرية الأولية التى يزداد تدفق الدم إليها أثناء تخيل تلك الحروف[1].

وقد أظهر بحث آخر نشاط الغلاف السمعى عندما يطلب من أى شخص تخيل الاستماع إلى شىء ما مثل أغنية، فى حين أن المخيخ الذى يتحكم فى الحركات الميكانيكية ينشط عندما تقوم بتخيل بعض الأنشطة الحركية بداية من حركة يد اللاعبين لضرب كرة التنس حتى تخيل دوران بعض الموضوعات داخل عقولهم[2].

لذلك فإن هناك علاقات مادية حقيقية تنشأ بين المخ وبين ما تتصوره أو تتخيله، وهذا يظهر فى نشاط أجزاء المخ المختلفة كما أشرنا سالفًا[3].

يستخدم الأطفال فى البداية هذا الأسلوب الشمولى فى التفكير. حيث إن الطفل فى البداية يرى العالم فى شكل صور ومشاعر وأحاسيس، ولكن فى أثناء تعلمهم اللغة فإنهم يتعلمون الحد من استجاباتهم الحدسية والاعتماد على النظرة الأكثر تحليلية ومنطقية للعالم.



1. S. M. Kosslyn et al., «Individual Difference in Cerebral Blood flow in Area 17 Predict the Time to Evaluate Visualized Letters,» *Journal of Cognitive Neuroscience* 8 (1996): 78-82.

2. Margret W. Matlin, *Cognition*, 6th ed. (Hoboken N. J.: Wiley, 2005), p. 228.

٣. المصدر السابق، صفحة ٣٥

إن تنمية تلك القدرات العقلانية تعد بالطبع شيئًا ضروريًّا. إلا أن المشكلة تحدث عندما يتم كبت القدرة الحدسية الطبيعية فى نفس الوقت. ولهذا فقد تم تصميم هذه الأساليب القائمة على قوة العقل بطريقة تعمل على تحرير وتنمية تلك القدرة الكامنة بداخلك والتى تتمتع بقوة غير عادية لمساعدتك على الحصول على الفوائد التى تريدها. وهى تشمل:

- وضع أهداف وتحقيقها
- تنمية مهاراتك وقدراتك الإبداعية
- الشعور بمزيد من الثقة بالنفس والاعتداد بها
- تكوين الشخصية والصورة الذاتية التى ترغب فيها
- حل المشكلات واتخاذ القرارات
- رفع وخفض مستوى طاقتك

إن تلك القدرة الكامنة بداخلك تساعدك على الحصول على هذه الفوائد، حيث إنها تعمل بفاعلية فى جانبين أساسيين:

- ***جانب حسى*** ـ وهذا الجانب يساعدك على أن تنهل من معين تلك المعرفة الداخلية وفهم بواطن الأمور بطريقة لا تستطيع تحقيقها من خلال التفكير المنطقى. وفى المقابل، فإنه يمكنك استغلال تلك التصورات والمعلومات لاتخاذ قرارات مبنية على رؤية أكثر وضوحًا، والتعرف على المشكلات ووضع أهداف وأولويات، كما تساعدك على تقييم الأشخاص الذين تعمل معهم أو تتعامل معهم فى حياتك اليومية.
- ***جانب نشط*** ـ وهذا الجانب يسمح لك بتطبيق التصورات التى حصلت عليها من خلال تلك المعلومات. وعلى وجه الخصوص، فإنه يمكنك استغلال تلك المعلومات لتشكيل ذاتك والتأثير على الآخرين والتأثير فى الأحداث.

فى حين أن بعضًا من أساليب "تريده... تصوره ... ستحصل عليه! " تركز على جانب أو آخر، فإن غالبيتها تمزج بين الجانبين. على سبيل المثال، إنك عندما تستخدم تلك الأساليب لوضع أهداف، فإنك سوف تستخدم فى البداية قدراتك الإدراكية للحصول على التصورات الخاصة بما تريده وتحتاج إليه، ثم بناءً على تلك التصورات يمكنك تحديد أهدافك وترتيبها طبقًا لأولويتها بالنسبة لك ووضع نظام لتحقيق ما تريد.

كما أنه يمكنك استغلال تلك الاستجابة وتلك القدرة فى التعامل مع التصورات من خلال قدرتك على الاستجابة الحدسية. وبشكل عام، فإن ذلك الإدراك الحدسى يعمل من خلال قدرتك على تكوين صور فى عقلك - المهارة التى يمتلكها الجميع أو يمكنهم اكتسابها. إلا أن بعض الأشخاص سوف يفضلون سماع هذه الأصوات الداخلية عن طريق الإنصات إلى الكلمات أو أفكارهم الداخلية، فيما سيجنح آخرون إلى الاستجابة بشكل أكبر للمشاعر والأحاسيس.

مع ذلك، وحيث إن الإدراك البصرى والإدراك السمعى موجودان لدى الغالبية العظمى من الأشخاص، فإن الأساليب التى يتناولها هذا الكتاب تركز بشكل كبير على القدرة على استخدام الصور والأفكار لاستغلال هذه القوة العقلية. فى الواقع، عندما تعمل على تلك الأساليب، فإنك سوف تنمى تلك القدرات.

كن مدركًا ومنميًا لجهاز استشعارك الداخلى

لكى تستغل تلك المعرفة الداخلية يجب عليك فى البداية الانتباه لها وإدراكها. فهذه القدرة الداخلية يجب الاعتناء بها، لأنها تشبه النبات الذى إذا لم يتم الاعتناء به فسوف يبدأ فى الجفاف ثم الموت (على الرغم من أنه بالعناية المناسبة تكون هناك دائما احتمالية للحياة).

فبمجرد أن تبدأ فى إدراك وتنمية هذا المصدر المعلوماتى، وبمجرد أن تبدأ فى معرفة متى يكون دقيقًا، ومتى يمكن أن تتصرف بناءً عليه، فإن جهاز استشعارك سوف يصبح أداة ثمينة للحصول على ما تريد. فمن الممكن أن يساعدك على تحديد ما إذا كنت تثق أو لا تثق بشخص ما وهل تعمل معه أم لا، وتحديد ما إذا كان يجدر بك إتمام صفقة معينة أم لا، كما يساعدك على الاختيار بين وظيفتين. أنصت له وتجاوب معه بشكل سليم، وسوف يساعدك على خلق فرص عمل أفضل وتكوين علاقات

شخصية أفضل وإتاحة خيارات أفضل فى أى شىء تقوم به فى الحياة. أما فشلك فى الإنصات له أو استجابتك لرسالة خاطئة فسوف يؤدى بك ذلك إلى الفشل.

إنه لمن الضرورى أن تكون أكثر دراية بهذا الجزء الإبداعى الحدسى بداخلك حتى يتسنى لك رؤية الصور العقلية وتلقى تلك المشاعر والأحاسيس حتى قبل أن تدركها. إلا أن إدراك تلك الأشياء والتفكير فيها يتطلبان خطوة إضافية لنقل تلك الصور إلى الجزء الأيسر من المخ للقيام بالمعالجة والتحليل. ولكن تلك العملية الفكرية تتطلب وقتًا وتعوق إدراكك. كما أنك قد تفسد تلك الصور بتفسيرها بشكل خاطئ أو التقليل من أهميتها أو انتقادها إذا لم تتفق مع ما تود أن تصدقه. ومع ذلك فعندما تتعلم أن تدرك تلك القدرة الإبداعية بشكل مباشر، فإنها قد تصبح مصدرًا لكم هائل من المعلومات والطاقة.

وفى المقابل، فإنك تستطيع تنمية قدرتك على تيسير عمل تلك العمليات الداخلية غير المدركة عن طريق تنمية وعيك وإدراكك لاستخدامك للتصور العقلى. وهذا التوجه يعد نافعًا، حيث اكتشف بعض الباحثين أن الظروف المختلفة تساعد على تسريع مرور الأفكار والصور داخل المخ. إنهم يقولون: إن أفكارنا تشبه التيار الكهربائى؛ فهى تمر من خلية إلى أخرى داخل المخ وتسافر عبر ممرات كيميائية فى طريقها. وهناك أجهزة كهربائية تمكنك من مشاهدة تغير الموجات داخل مخك والتى تحدث عندما تتخيل أو تفكر فى أشياء معينة. فإذا ما تمكنت من التحكم بعمليات التفكير والتخيل. فإنك تستطيع مشاهدة موجات مخك تتغير، وإذا ما تمكنت من تحسين التفاعلات الكيميائية أو زيادة أو تيسير الاتصال بين الأعصاب داخل المخ، فسوف تتسنى لك زيادة سرعة أفكارك وانطباعاتك طبقاً لذلك. وتصبح استجابتك لأى شىء أسرع وأكثر بديهية. إلا أن هناك طريقة لفعل ذلك متمثلة فى الوسائل الكهربائية أو الكيميائية أو ما يسمونها العقاقير الذكية أو المنبهات[٤]. أما الطريقة الأخرى فتتمثل فى استخدام قدرتك على التخيل والتفكير، وهذا هو موضوع هذا الكتاب.

على الرغم من أن معظم هذا البحث موجه لإظهار كيف أن المواد الكيميائية مثل العقاقير الذكية والمكملات الغذائية تزيد من الوظائف العقلية المتنوعة (مثل، الذاكرة والقدرة على التعلم) فإنه أيضا يشير إلى أن الأنشطة العقلية قد تساعدك

---

4. Ross Pelton, *Mind Food & Smart Pills* (New York: Doubleday, 1989) PP. 23 - 44.

على الوصول إلى هذه الحالة الكيميائية الحيوية المطورة. كما اتضح أن أساليب التأمل والاسترخاء تغير موجات المخ، حيث تقوم بتغيير الكيمياء الحيوية الداخلية التى تساهم فى تشكيل تلك الموجات. فى الواقع، إن التغيرات الحدسية التى قد تحدث عندما يكون الشخص فى حالة عقلية مغايرة قد يكون سببها تلك الحالة الكيميائية الحيوية المطورة.

إنها عملية متداخلة؛ ففى حين أن العوامل الكهربائية أو الكيميائية الحيوية فى المخ تساهم فى الإدراك الحدسى، فإن عملية التفكير الحدسية ذاتها قد تساعد على حدوث تغيرات كهربائية أو تغيرات كيميائية حيوية فى المخ، وتؤدى إلى حدوث مزيد من عمليات الإدراك. وهذه العملية تشبه إلى حد كبير العصف الذهنى فى تحفيزها للمزيد والمزيد من الأفكار والطفرات الإبداعية. ولكن النتيجة النهائية هى أنه عن طريق تغيير الوظائف الكهربائية والوظائف الكيميائية الحيوية داخل المخ بتغيير طريقة تفكيرك وتصورك، فإنك تستطيع استغلال قدراتك الإبداعية الحدسية بشكل أفضل لمساعدتك على الحصول على ما تريد.

أمثلة توضح فاعلية أساليب "تريده... تصوره ... ستحصل عليه!"

إن فوائد تلك الأساليب يمكن توضيحها بشكل أفضل عن طريق عرض أمثلة لما يجنيه المرء من جراء استخدام تلك الأساليب:

• ***التعامل مع حدث غير متوقع:*** فى إحدى الحالات كانت "آن"، مدرسة فى الثلاثين من عمرها تدير عملاً كتابيًا صغيرًا من منزلها، قادرة على نقل مقر عملها بشكل سريع وفعال، وذلك عندما أعلن صاحب المنزل أنه يجب عليها أن تنتقل من منزلها لأنه يرغب فى الانتقال للعيش فى شقتها. وعلى الرغم أن "آن" لم يكن لديها خطط مسبقة للانتقال ورغم أنها كانت تعيش فى مدينة تشتهر بندرة الأماكن الخالية، إلا أنها فى خلال بضعة أيام وبمجهود بسيط استطاعت تحويل الموقف لصالحها مستخدمة أساليب "تريده.. تصوره.. ستحصل عليه!".

كيف؟ فى البداية لم تشعر "آن" بالقلق حيال هذا الانتقال، وكانت تشعر بالثقة فى قدرتها على إيجاد مكان أفضل بطريقة سهلة وفعالة. كما أنها أيضا بدلاً من أن تقاوم أمرًا حتميًا أو تصاب بالانزعاج نتيجة للتشتت المحتمل فى حياتها، فقد سلمت

بالأمر الواقع وعزمت على اتخاذ خطوات لتحويل ذلك الأمر الحتمى إلى تغيير إبداعى يعود بالنفع على عملها.

ولكى تفعل ذلك شرعت فى تخيل الاحتمالات. قامت بالاسترخاء للسماح للصور العقلية أن تتشكل داخل عقلها، حيث طرحت على نفسها مجموعة من الأسئلة. ولكن بدلاً من محاولة العثور على إجابات منطقية لتلك الأسئلة، فإنها كانت تستقبل الصور التى تظهر داخل عقلها.

بعض الأسئلة التى طرحتها على نفسها كانت كالتالى: أين أود أن أرى عملى خلال العامين القادمين؟ وماذا أود أن أعمل؟ وما أفضل مكان للقيام بتلك الأنشطة؟ وما نوع المكان الذى أحتاج إليه؟ وكم عدد الغرف التى أريدها؟ وكم أستطيع أن أدفع من المال؟

وفى النهاية كانت قد تكونت لديها صورة واضحة لما تريده بالضبط، وبمنطقة معينة فى المدينة كانت تريد العيش بها. وبعد ذلك باستخدام التفكير المنطقى قامت بجمع المعلومات المناسبة. ومن بين الخطوات التى اتخذتها أنها قامت بالتجول بالسيارة فى شوارع المنطقة التى كانت ترغب فى العيش بها للبحث عن لافتة "للبيع" أو "للإيجار" وذلك حتى تتمكن من جمع أسماء وأرقام هواتف أصحاب العقارات أو الوكلاء العقاريين الذين يديرون تلك العقارات. وبعد ذلك قامت بالإنصات إلى حدسها الداخلى وحددت أفضل وقت يمكنها فيه البدء فى مشاهدة تلك الأماكن، وعندما حان ذلك الوقت بدأت بالاتصال بأصحاب العقارات والوكلاء من خلال المعلومات التى جمعتها سلفًا.

وفى أثناء محادثتها لهؤلاء الأشخاص عبر الهاتف كانت تقوم بتخيل الأماكن التى يصفونها وتكون انطباعًا وشعورًا عن شكل الحياة والعمل فيها. وحيث إنها كانت تعرف بالفعل ماذا تريد، فإن إنصاتها الواعى تضمن المطابقة بين الصورة التى يتم نقلها عن طريق الوصف وبين الصورة التى كانت قد تكونت لديها بالفعل فى عقلها.

ونتيجة لذلك وبعد ساعة تقريبًا من إجراء المكالمات الهاتفية وبعد أربع ساعات من المشاهدة، كانت "آن" قد حددت المكان الذى يبدو مثاليًّا بالنسبة لها، والذى كان لا يزال مطروحًا فى السوق. وقامت بعد ذلك بتحديد مقابلة مع المالك، وبعد عدة دقائق أصبحت مقتنعة بأن هذا هو المكان المناسب وأنه لا توجد حاجة لمشاهدة أماكن أخرى. وقد نقلت "آن" هذا اليقين إلى المالك ودفعت مقدمًا ماليًّا، وفى غضون بضعة أيام كانت قد أبرمت عقد إيجار بالمدة التى كانت تريدها بالضبط. إن العملية بأكملها لم تستهلك سوى بضع ساعات من مشاهدة بضعة أماكن.

• ***زيادة الدخل.*** وفى حالة أخرى استغل "توم" الذى يعمل بالمبيعات تلك الأساليب لزيادة دخله من المبيعات. فقد كان دخله السنوى يبلغ ٥٠ ألف دولار من عمله فى وظائف مختلفة بمجال المبيعات، بدءًا من بيع المستلزمات الصحية حتى تسويق الهدايا. إلا أنه بدأ فى استخدام بعض أساليب التخيل ليرى نفسه يحقق دخلاً شهريًّا أكبر. وقد بدأ بالتركيز على الحصول على ٨ آلاف دولار شهريًّا؛ فقد تصور نفسه يتسلم مبلغاً إضافيًّا من المال ويتلقى التهنئة من رئيسه على قيامه بعمل جيد. ولكن وبجانب تركيزه على الهدف النهائى، والذى ساعد على تحفيزه بشكل أفضل، فقد ركز على ما يجب عليه القيام به لتحقيق هذا الهدف وتخيل الخطوات داخل عقله. بهذه الثقة التى اكتسبها مؤخرًا من جراء تخيل هدفه وهو يتحقق شعر بدافع أكبر للعمل وبحماس لم يشعر به من قبل.

ولهذا، عندما كان يقترب من تحقيق آماله، كان يشعر بمزيد من الثقة فى النفس؛ تلك الثقة التى تنتقل إلى الآخرين مثل العدوى. وقد استجاب عملاؤه بمنحه مزيدًا من الثقة فى المنتج الذى كان يبيعه مما أدى إلى زيادة مبيعاته. وقد نتج أيضًا عن المكالمات الهاتفية العشوائية التى كان يجريها اكتساب مزيد من العملاء الذين كانوا يرغبون فى رؤيته للتعرف على المنتج الذى يبيعه مما أدى أيضًا إلى زيادة معدل مبيعاته. هذا بالإضافة إلى أنه كان أكثر تجاوبًا مع الفرص اليومية للتحدث بحماس عن منتجه مما أدى أيضًا إلى تضاعف حجم مبيعاته. ونتيجة لذلك فقد حقق ما يقرب من ١٠ آلاف دولار فى هذا الشهر، وبتحقيقه هذا النجاح، فقد بدأ الشهر التالى فى وضع مبلغ ١٠ آلاف دولار كهدف يسعى لتحقيقه بمزيد من المبيعات، وقد شعر بالثقة من أنه سيحقق هذا الهدف.

• ***تكوين علاقات أفضل فى العمل.*** وفى حالة أخرى قامت "مارى" مساعد إدارى، بتحسين علاقتها برئيسها فى العمل الذى كان دائم الانتقاد لأدائها، وذلك عن طريق تركيزها على تحسين هذه العلاقة. وقد استخدمت أيضًا أساليب "تريده... تصوره ... ستحصل عليه!" لتتعرف على شخصية رئيسها فى العمل وتتعرف على احتياجاته حتى يتسنى لها تحسين تلك العلاقة، فقامت بتنمية مهاراتها فى الجوانب التى كان ينتقدها رئيسها، وذلك بالتركيز العقلى على تحسين تلك القدرات - مثل الكتابة بشكل أسرع وأدق ومتابعة المكالمات الهاتفية بشكل أفضل - كما قامت أيضًا

بتغيير توجهها، بحيث تكون أكثر إيجابية وأكثر انتباهًا عندما يقدم رئيسها مقترحاته بدلاً من تبنى مواقف دفاعية، كما أظهرت رغبة أكيدة فى التغير نحو الأفضل. هذا بالإضافة للإحساس الجديد بالثقة من نجاحها الذى شعرت به، والذى انعكس على مشيتها وطريقة وقوفها، مما أدى إلى زيادة حضورها داخل المكتب. وقد كان بوسع الجميع الشعور بإحساسها الجديد بالثقة التى تمتاز بالرزانة. وقد كانت النتيجة بعد شهرين: الترقية لمنصب مساعد مدير وزيادة المسئوليات الملقاة على عاتقها وزيادة راتبها.

- ***إقامة مشروع.*** قام رجل كان فقد عمله مؤخرًا باستخدام أساليب "*تريده... تصوره ... ستحصل عليه!*" فى تحديد العمل الذى سيقوم به بعد ذلك. فقد ذهب "جون" بإصرار من زوجته إلى إحدى مؤسسات مساعدة الذات التى تساعد الأشخاص على إيجاد عمل، وذلك عن طريق إقامة ورش عمل وتقديم النصائح وتقديم برامج أخرى. وعلى الرغم من أنه لم يكن متأكدًا فى البداية من أن هذه الورش تستطيع أن تقدم له المساعدة - حيث إنه كان يرى نفسه رائد أعمال ولا يريد الالتحاق بوظيفة أخرى - إلا أنه واظب على الذهاب إلى ورش العمل الاستهلالية التى كانت تقيمها المؤسسة والتى كانت تعرض موضوعات مثل كيفية تقييم المهارات الوظيفية وكتابة السير الذاتية وإجراء مقابلات شخصية ناجحة.

غير أنه استمر فى التساؤل عن مدى انطباق ورش العمل تلك عليه، ولماذا هو هناك وكان على وشك الرحيل. إلا أنه شعر فجأة ببصيص من الأمل والبصيرة. فقد كان هناك صوت بداخله يحثه على البقاء، ويقول له: إن بإمكانه الاستفادة من هذه الورش ليس للحصول على وظيفة ولكن لتنمية مهارات أخرى وإقامة علاقات يستطيع استغلالها فى إقامة مشروع آخر. لم يكن "جون" متأكدًا تمامًا من المكان الذى أتت منه تلك الصور، ولكنه شعر بطاقة هائلة تخبره بأن ينصت لذلك الصوت. لذلك فقد قرر "جون" البقاء.

فى الواقع، لقد استشعر "جون" حدسه الإبداعى الداخلى. ولو أنه حاول تحليل هذا الشعور على نحو عقلانى لوجده لا يعنى شيئًا، ولتناقض مع رد فعله الشعورى الأولى فى مقاومة الاشتراك فى برنامج هذه المؤسسة. ولكن الرسالة القادمة من حدسه الداخلى كانت تحثه على البقاء وتمنحه تصورات عما قد يعنيه له البقاء أو ما الذى يمكن أن يقوم به مع تلك الورش، وعلى الرغم من أن كل تلك التصورات قد جاءته للحظة كالوميض وكان بإمكانه أن يتجاهلها أو يرفضها أو يفقدها بسهولة، إلا

أنه شعر بأهميتها وقوتها وقرر الإنصات لها واتباعها.

ونتيجة لذلك فقد قام "جون" بالعمل مع المؤسسة التى كانت تتكون من أقسام مختلفة (مثل التدريب والتنمية والاستشارات والتوظيف والبرمجة) والتى تساعد الأعضاء فى عملية إيجاد وظيفة أو عمل. وقد انضم إلى إحدى تلك المجموعات ثم انتقل بعد ذلك للعمل فى الإدارة وقام بتأسيس العديد من الأقسام الأخرى فى المؤسسة. وبعد بضعة أشهر كان قد تقدم فى عمله مع المؤسسة وتطورت علاقاته داخلها مستخدمًا فى ذلك مهارات الإدارة والمهارات التى اكتسبها من خلال برنامج التنمية، وقد استطاع تأسيس مشروع جديد وهو تسويق تلك المهارات إلى الشركات الأخرى.

• ***اكتشاف الغش.*** قد يكون حدسك دليلاً فعالاً يخبرك متى تثق فى أحد الأشخاص ومتى لا تثق به، وذلك حتى تكون حذرًا فى سعيك لتحقيق الأشياء التى تريدها. فقد تشعر بحاجة للحصول على شىء ما، معتقدًا أنه شىء نافع، بينما فى الواقع هناك إشارات خطر تحيط به وتحذرك للابتعاد عنه. وقد اكتشفت "ديلورز" هذا الأمر عندما اعتمدت على إشارة داخلية لاكتشاف الغش؛ فقد كانت تعمل مندوبة مبيعات وكانت تأمل فى تأسيس مشروعها الخاص، وذلك عندما أخبرها أحد الأصدقاء ببرنامج جديد قامت بالانضمام إليه مع عشرة آلاف شخص آخر على مستوى العالم. ويتضمن البرنامج دفع بضع مئات من الدولارات للمشاركة فى مؤسسة خيرية جديدة من نوعها يُفترض أنها تقوم برد تلك المبالغ إلى الأشخاص المشاركين فيها أضعافًا مضاعفة. وقد قام صديق "ديلورز" بشرح البرنامج كشخص مخلص محب للخير، وعرفت "ديلورز" أن هناك العديد من الأشخاص الآخرين الذين اشتركوا فى البرنامج، وقد فعل هؤلاء الأشخاص ذلك معتمدين على الثقة، حيث إن جميع المشاركين لا يفهمون ولا يعرفون التفاصيل المالية والقانونية الخاصة بكيفية عمل تلك المؤسسة. فقد اعتقد الجميع بحسن نية أن هذا البرنامج حقيقى وكانت لديهم ثقة كاملة فى قادة المؤسسة.

لذلك هل ينبغى على "ديلورز" أن تنضم إلى البرنامج؟ لقد قام صديق "ديلورز" بإرسال بعض المعلومات لها، والتى تظهر شهادات اعتماد الأشخاص المشاركين، والتى تثير الحماسة للمشاركة. وقد علمت "ديلورز" أنَّ بعضًا من أكثر الأشخاص المؤثرين فى مجتمعها قد قاموا بالمشاركة، إلا أنها أثناء قراءتها لتلك الوثائق شعرت فجأة بأن

هذا البرنامج ليس كما يبدو للجميع. وعلى الرغم من المظهر الخارجى الذى كان له عظيم الأثر فى إقناع آلاف الأشخاص بالبرنامج وبالأشخاص المؤسسين للبرنامج، فإن "ديلورز" قد ظهرت أمامها فجأة صورة لأجزاء اللغز غير متناسقة. فقد كان هناك جزء مفقود وجزءان فى غير موضعهما. وقد أدركت أن حدسها الداخلى يحاول أن يخبرها بشىء ما. فقد بدت الصورة واضحة جدًّا مما جعلها تشعر بأن الصورة تخبرها بأن البرنامج ليس كما يبدو ولكنه خطة للنصب والاحتيال.

ومع ذلك هل كان هذا الإنذار صحيحًا؟ قررت "ديلورز" أن تنضم وتشارك بالبرنامج ولكن بأقل مبلغ يمكن استثماره وذلك حتى تتأكد من صحة حدسها وإظهار حسن نيتها إلى صديقها الذى عملت معه فى العديد من مشاريع العمل. فإذا ما كانت مخطئة فإنها سوف تحصل على بعض الأرباح وإذا كانت محقة فسوف تتكبد خسارة ضئيلة نسبيًّا، وسوف تكون قادرة على اختبار وتنمية قدرتها الداخلية على الشعور السليم ومعرفة الأشياء.

وكما اتضح فيما بعد، فقد ثبتت صحة الرسالة التحذيرية القادمة من حدسها الداخلى، فعلى مدى الشهور التالية كان يتم دومًا تأجيل موعد صرف الأرباح، ولم يتلق أى من الأشخاص المشاركين أية مبالغ. فقد كان حدس "ديلورز" بمثابة جهاز استشعار داخلى يشير إلى عدم الأمانة والخيانة الكامنة للأشخاص الرئيسيين المشاركين فى الأمر. بعد ذلك، وعن طريق ثقتها فى الصورة الواضحة التى تصورتها، تمكنت "ديلورز" من تحديد ماذا تفعل. لقد كان بإمكانها أن تفعل ذلك لأنها كانت على دراية بالطريقة التى يستخدمها حدسها الداخلى للتواصل معها - من خلال الصور الواضحة التى تظهر فجأة فى عقلها الداخلى - ولأنها أيضًا كانت قادرة على تفسير مغزى هذه الصور بشكل سريع.

مخاطر عدم الإنصات إلى حدسك الداخلى

إن هذه الطاقة الحدسية ليست مجرد إشارة تحثك على فعل شىء ما لتحصل على ما تريد، بل قد تكون أيضًا إنذارًا يدفعك إلى عدم القيام بشىء ما أو تجنب شىء ما أو شخص ما. وذلك مثلما حدث مع "هنريتا" عندما تجاهلت بعض الإشارات التحذيرية الداخلية.

لقد كانت عقارب الساعة تقارب الثامنة والنصف مساء، وكانت "هنريتا" قد غادرت مكتبها للتو وفى طريقها إلى سيارتها التى تبعد عدة مبان عن مقر عملها.

وكان المطر يهطل فى تلك الليلة، ولذلك لم يكن هناك الكثير من الأشخاص فى شوارع المدينة المظلمة، وعندما رأت أربعة أطفال على مسافة ١٠٠ قدم منها يعبرون الطريق، ساورها شعور مفاجئ بعدم الارتياح يحثها على توخى الحذر. وللحظة وجدت دافعًا داخليًّا يحثها على السير على الجانب الآخر من الشارع. ولكنها سمعت صوتًا منطقيًّا يتجاهل تلك الإشارة ويقول شيئًا مثل: "ولكنهم مجرد أطفال ... ولا يزال الوقت مبكرًا ... كما أن هناك أناسًا آخرين ... تغلبى على خوفك بعبور الطريق ... فإذا ما حافظت على سيرك بثقة وهدوء فلن يحدث شىء". ولقد كانت تلك الأفكار عابرة، وواصلت "هنريتا" طريقها. وبعد أن تخطت أول طفلين اعتقدت أن كل شىء على ما يرام، ولكن بمجرد أن تخطت الطفلين الآخرين امتدت إليها أيدى الأطفال وأسقطتها أرضًا وخطفوا حافظة نقودها. ولحسن الحظ لم تصب "هنريتا" بالأذى، إلا أن التجربة التى مرت بها قد علمتها أهمية الانتباه والإصغاء لتلك الإشارة الداخلية والاستجابة لها. ما توضحه قصة "هنريتا" هو أن قدرتك الداخلية قد تكون بمثابة جرس إنذار مبكر، والاستجابة لها قد تزيد من فرصك فى تحقيق النتيجة المرجوة، وعدم الاستجابة لها قد يزيد من فرص الوقوع فى مشكلات. لذلك، فبالإضافة إلى ضرورة تعلم التواصل مع تلك القوة الداخلية، ينبغى أن تتعلم أهمية الإصغاء إلى ما تحاول إخبارك به ولا تدع عقلك المنطقى يجعلك تتجاهل تلك الإشارة. فإذا ما لاحت أمامك إشارة قوية وواضحة، فأصغ لها وتصرف طبقًا لها.

اعرف متى يمكنك استخدام قدرتك الحدسية الإبداعية

كما اتضح من تلك الأمثلة، فإن قدراتك العقلية الحدسية يمكن أن تكون أداة فعالة إذا ما قمت بتنميتها وانتبهت لها. فحينما تتمكن من استخدامها، فإنها تكون بمثابة المنارة التى تنير الطريق أمامك أو تشير إلى المخاطر المتوقعة – فهى توضح أين تذهب، أو توضح المشكلات المتوقعة لتتجنبها، أو تبين ما يمكنك فعله للاستعداد للتأقلم بشكل ناجح مع هذه المشكلات أو التغلب على الصعاب فى طريقك. فبمجرد أن تعرف كيفية الوصول إلى هذا الجزء من عقلك، مستخدمًا أساليب "تريده.. تصوره.. ستحصل عليه!" التى تم شرحها فى هذا الكتاب، فإنك سوف تجد عددًا غير متناهٍ من الطرق للاستفادة من تلك القدرات الثمينة وتطبيقها فى شتى نواحى حياتك.

وعلى وجه الخصوص، فإنه من الضرورى أن تقوم بالأشياء الأربعة التالية لتصل إلى قدرتك الإبداعية الداخلية وتستخدمها بفاعلية:

١. كن على يقين من أنك تملك تلك القدرة الإبداعية الحدسية بداخلك، وأنك تستطيع استخدامها لإرشادك وتوجيهك.

٢. انتبه عندما تشعر بحس من المعرفة أو الطاقة أو الإلحاح يتزايد بداخلك (مهما يكن شكله - صوت داخلى أو صور أو مشاعر وأحاسيس).

٣. لاحظ ما الذى تحثك عليه تلك القوة.

٤. اتبع الطريق الذى تشعر بأن تلك الطاقة توجهك إليه، سواء كان ذلك الطريق يتمثل فى السعى لتحقيق ما تريد بحماس أكبر - بدءًا من العمل حتى الرغبات الشخصية - أو الابتعاد.

ولعل بإمكان أى شخص إتقان تلك الطرق؛ فهى ليست غامضة أو غير مفهومة، وإنما تعتمد على مبادئ نفسية معروفة توضح كيف تعمل القدرة الحدسية بداخلك والمسئول عنها الجزء الأيمن من المخ، وذلك حتى تستطيع أداء مهامك بشكل أكثر فاعلية وتكون أكثر قدرة على تشكيل الواقع الذى تريده.

تنمية أساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!"

لقد عكفت على تنمية واستخدام تلك الأساليب على مدى أكثر من ثلاثين عامًا؛ فقد أصبحت تلك الأساليب جزءًا لا يتجزأ من حياتى أستخدمها بشكل تلقائى دونما تفكير. ومنذ منتصف ثمانينيات القرن العشرين تلقيت مزيدًا من التأكيدات على نجاح تلك الأساليب فى حياتى الشخصية وفى آخر الأبحاث عن الأساليب الجديدة لتنمية وظائف المخ.

لقد بدأت استخدام تلك الأساليب لأول مرة عام ١٩٦٨، وذلك عندما بدأت فى تصميم الألعاب. فكنت أستخدم الصور التى تخطر بعقلى لتطوير أفكار اللعبة. وقد بدأ هذا الاكتشاف عندما قمت بتأسيس شركة للألعاب لحبى الشديد للألعاب عندما كنت طفلاً. بعد ذلك، ونتيجة لقضاء الكثير من الوقت فى تأسيس الشركة والتفكير فى الألعاب؛ بدأت تراودنى أحلام عريضة عن الألعاب. وقد اقترح علىَّ

أحد الأصدقاء استخدام التنويم المغناطيسى ليشجعنى على استنباط مزيد من الأفكار بدلاً من انتظار الأحلام، وقد قادنى هذا الصديق فى أول رحلة لى إلى الجزء الحدسى فى عقلى؛ فقد تخيلت نفسى أذهب إلى قسم لعب الأطفال فى متجر "ماسى" حيث رأيت جميع أنواع الألعاب الجديدة وعرفت قواعدها على الفور، وقد قمت بابتكار مئات الألعاب بهذه الطريقة. وتم طرح حوالى أربع وعشرين لعبة منها فى السوق - نتيجة غير عادية سمحت لى بالمنافسة فى مجال صناعة لعب الأطفال.

فى البداية كنت أحتاج إلى الأسلوب السابق وهو الدخول فى حالة تنويم مغناطيسى، بمساعدة صديقى أول الأمر، ثم قمت بها بعد ذلك بنفسى. إلا أنه بعد ذلك بفترة لم أعد بحاجة إلى أى أساليب تحضيرية للاسترخاء، ولم أعد بحاجة إلى متجر الألعاب التخيلى لرؤية صور الألعاب داخل عقلى. ولكن بدلاً من ذلك فإننى أستطيع أن أتخيل فى لحظة صور الألعاب والأطفال يلعبون بها فى خيالى - وقد اكتشفت أننى أستطيع استخدام مثل هذا الأسلوب فى مشاريع إبداعية أخرى.

كما اكتشفت أننى أستطيع تطبيق هذه الطريقة، ليس فقط على مشروعات معينة ولكن أيضًا أستطيع استخدامها لاتخاذ قرارات وتحديد خيارات فى حياتى بشكل عام. على سبيل المثال، لقد استخدمت هذه الطريقة لتساعدنى على تخيل ما الذى أريد فعله بعد ذلك (التدريس فى الجامعة لفترة من الوقت) وأين أود أن أعمل بالتدريس (فى الجنوب لاكتساب خبرة جديدة) ونمط الجامعة التى أود أن أعمل بها (صغيرة) وماذا أقول للحصول على الوظيفة. وقد أدى ذلك إلى أن أعمل أستاذا مساعدًا لمدة ستة أشهر فى جامعة صغيرة تقع فى إحدى المناطق النائية التابعة لولاية أتلانتا.

إن هذا الأسلوب الحدسى كان بمثابة مصباح سحرى يمكننى استدعاؤه لمعاونتى على الأشياء التى لم أستطع إيجاد إجابات لها باستخدام المنطق، ويا له من شىء رائع أن أحصل على إجابات فورية وأتخذ قرارًا سريعًا عندما لم يكن يسمح لى الوقت بإيجاد الإجابة بشكل منطقى. فقد منحنى حدسى إدراكًا وبصيرة سريعة ومنحنى القدرة على التصرف - ودائمًا ما تكون الإجابة سريعة وسليمة!!

ثم حدث بعد ذلك أن ذهبت للحصول على الدكتوراه من جامعة كاليفورنيا بمقاطعة "بيركلى" حيث تخصصت هناك فى دراسة الجماعات البشرية. وقد اكتشفت أن بعض الجماعات ذات الطابع الدينى وذات الطابع الشخصى تستخدم هذه الأساليب لتطوير نفسها. وعندما عملت فيما بعد فى مجالات أخرى - تقييم برامج وتسويق المنتجات الجديدة وتكوين وتحضير فريق مبيعات وتأليف الكتب،

استخدمت تلك الأساليب بشكل تلقائى لاستنباط أفكار واتخاذ قرارات. كما طبقتها أيضًا فى نواح أخرى فى حياتى لحل المشكلات والاسترخاء وتحسين العلاقات ولكى أنمى قدراتى فى الخطابة وفى فن العرض وفى كل شىء تقريبًا.

وقد قمت باستكمال استكشافى لتلك الأساليب عن طريق حضور الكثير من ورش العمل التى تناقش تنمية المهارة الإبداعية والعمل على التنويم المغناطيسى والاسترخاء واستخدام القدرة التخيلية والتصور والتأمل وما شابه ذلك - وكانت جميعها مخصصة لتنمية القوة العقلية. وقد استمررت فى تجربة ما تعلمته فى حياتى من خلال خبراتى الشخصية، كما عملت فيما بعد على تنمية تلك الأساليب بشكل مستمر.

لقد استخدمت هذه الأساليب مؤخرًا لكتابة ما يزيد على خمسين كتابًا وما يزيد على اثنى عشر سيناريو ولاستكمال مسيرة تصميم الألعاب وللانتقال إلى "لوس أنجلوس" ولكى أصبح منتجة أفلام ولاختيار الموظفين ولاختيار شركاء العمل والكثير والكثير غيرها. إنها جزأ لا يتجزأ مما أقوم بفعله، لذلك أقوم باستخدامها بشكل تلقائى، بالإضافة إلى تجميع وتوظيف كل المعلومات الخاصة بموقف معين، والتى أنظر إليها بعين الاعتبار وأستخدمها للوصول إلى تلك العمليات الحدسية.

تطبيق أساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!"

تمثل تلك الأساليب المقدمة فى هذا الكتاب الطرق التى اكتشفت فاعليتها فى استغلال القوة الإبداعية الداخلية. لذلك فإنه يمكنك استخدام نفس هذه الطرق، ولك مطلق الحرية فى مواءمتها مع أحوالك عن طريق تغيير التصور ليناسب أسلوبك الخاص. على سبيل المثال، استخدم شاشة الكمبيوتر بدلاً من شاشة السينما لترى الصور العقلية أو وظِّف امرأة لتعمل كمستشار لك بدلاً من أن توظف رجلًا للحصول على المعلومات أو المشورة، أو إذا كنت تفضل ذلك، احصل على هذه المعلومات فى شكل أصوات أو مشاعر أو تخيل أنك تحصل على المعلومات من خلال أستاذ أو رئيس الشركة أو مستشار أو معلم روحى بدلاً من الإصغاء إلى صوت أو إشارة داخلية.

إن مفتاح نجاح العمل بتلك الأساليب هو أن تستخدم سلسلة من الإجراءات والرموز لتجعل نفسك مستعدًّا لتتواصل مع تلك القوة الداخلية بداخلك. قم بمواءمة تلك الأساليب والإجراءات الأساسية حتى تكون مناسبة لك. وبعد ذلك بمجرد أن

تتواصل مع تلك القوة الحدسية الداخلية، قم باستغلالها لتحقيق أهدافك المرجوة.
ولكى تفعل ذلك، قم باستخدام الخطوات الثلاث الرئيسية التالية لتحثك على تحقيق ما تريد:

١. *كن مدركًا.* كن واعيًا ومدركًا للقوة الإبداعية الكامنة بداخلك سواء كنت تتواصل معها عن طريق الرؤية أو السمع أو الشعور أو المعرفة أو مزيج منها.

٢. *فكر وحدد الاستجابات.* اعرف بوضوح كيف تستجيب للمعرفة والبصيرة التى اكتسبتها – وليكن عن طريق التفكير فى الخيارات المختلفة وتقييمها – لتقرر ما الذى تريد فعله.

٣. *اتخذ إجراء.* اعتمد على قدراتك الإبداعية الداخلية لتحقيق أهدافك المرجوة أو لتجنب أى صعاب أو معوقات تلوح لك.

الاستفادة من أساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!"

فيما يلى بعض الطرق التى يمكنك من خلالها استخدام تلك الأساليب لتحقق ما تصبو إليه، كما أنك بالتأكيد سوف تفكر فى طرق أخرى. سوف ترى، فى الجداول الواردة فى الصفحتين التاليتين، قائمة بالفوائد العامة التى قد تريدها لذاتك، وبجوار كل منها مثال بتطبيق معين. قم بتدوين كيف تطبق هذه الفائدة على الموقف الخاص بك أو على رغبتك فى السطر أسفل التطبيق الذى تم تسجيله.

هناك طريقة أخرى لاستخدام هذا الجدول وهى التفكير فى نتيجة أو هدف معين تريد تحقيقه، ثم فكر فى الأشياء العامة التى يجب عليك القيام بها أو سوف تغيرها فى ذاتك لتحقق ذلك الهدف. لنقل على سبيل المثال: إنك تريد إيجاد وظيفة جديدة فى مجال مختلف، ينبغى أن تفعل ما يلى:

- اكتساب مزيد من الطاقة، حتى يتسنى لك القيام بعملك الحالى لضمان الدخل فى أثناء تطويرك للمهارات اللازمة لهذه الوظيفة الجديدة.
- زيادة ثقتك بذاتك حتى يتسنى لك إقناع العاملين فى هذا المجال الجديد بأنه بإمكانك حقًّا الاضطلاع بمسئوليات تلك الوظيفة.
- التغلب على التردد حتى يتسنى لك التأكد من أن ذلك ما تريد فعله.

- العمل على تنمية مواهبك حتى يتسنى لك الاضطلاع بالمهام التى يتطلبها هذا الموقف الجديد بشكل فعال.
- إعادة تشكيل شخصيتك بطريقة تجعلك أكثر تواؤمًا مع الوظيفة الجديدة.

باختصار، بينما تنمى وتمنح ذاتك أسباب القوة عن طريق استخدام قدراتك الإبداعية الداخلية، فإنك لن تجد فقط الكثير من الطرق الخاصة لتطبيق الفوائد العامة التى اكتسبتها من تلك الأساليب، ولكنك أيضًا سوف تكون قادرًا على وضع أهداف محددة لتعمل على تحقيقها، وانطلاقًا منها ستعمل على تحديد ما يجب عليك القيام به لتحقيق هذا الهدف.

كيف يمكن أن يساعدك أسلوب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!"؟

رغبات عامة	أمثلة لأهداف وحاجات معينة
التغلب على التوتر والاسترخاء.	إنجاز عدد من المشاريع فى المواعيد النهائية.
اكتساب طاقة إضافية، والتغلب على الإرهاق.	التيقظ فى اجتماع مهام.
الشعور بمزيد من الثقة بالنفس، والاعتداد بالنفس.	ترك انطباع جيد فى مقابلة شخصية.
التغلب على نماذج السلوك السلبى والمعوقات.	تعديل السلوكيات التى تثير غضب الآخرين.
التغلب على التردد، وتقرير ما الذى ينبغى القيام به.	التغلب على خوفك من اتخاذ القرار.
التعرف على الاحتمالات.	التغلب على صعوبات إيجاد بدائل أخرى.
اكتشاف توجه جديد لذاتك.	اختيار مسار مهنى جديد مناسب.
اتخاذ القرار الأفضل.	تقرير ما إذا كنت ستتخذ إجراء معينًا أم لا
وضع أهداف وتحديد أفضل الخطوات لتحقيق تلك الأهداف.	وضع خطة بخطوات بيع أحد المنتجات الجديدة.
حل موقف صعب.	تحويل عدو إلى صديق.

كيف يمكن أن يساعدك أسلوب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!"؟ (تابع)

رغبات عامة	أمثلة لأهداف وحاجات معينة
العمل على تنمية مهاراتك.	أن تكون متحدثًا أو خطيبًا ناجحًا.
أن تكون أكثر إبداعًا وابتكارًا.	استنباط أفكار لحملة الدعاية.
تشكيل شخصيتك وصورتك الذاتية التى ترغب فيها.	التحلى بمزيد من الانفتاح للحصول على وظيفة.
الوصول إلى أفضل ما يمكنك الوصول إليه.	أن تصبح رجل مبيعات أفضل.
فهم الآخرين بشكل أفضل من أجل تكوين علاقات أحسن.	التعرف على ما يحبه وما لا يحبه شخص ما حتى تتواصل معه بشكل أفضل.
الشعور متى تثق أو لا تثق فى الآخرين.	تقرير ما إذا كان اتفاق العمل حقيقيًّا أم لا.
التعرف على الإشارات التى تحفز الآخرين.	اكتشاف طرق تجعل رئيسك يقول: نعم.
اكتشاف الحلول للمشكلات.	اكتشاف كيف يمكن الحصول على مزيد من المال.
اكتشاف طرق للاستفادة من مشكلاتك.	رؤية فكرة الحصول على المال فى خضم إحدى المشكلات.

٢

التحضير لاستخدام أساليب "تريده... تصوره ... ستحصل عليه!"

حيث إن أساس استخدام تلك الأساليب هو أن تكون قادرًا على الاعتماد على قدرتك الإبداعية الداخلية أو حدسك، فإن هذا الفصل مصمم خصيصًا لمساعدتك على الوصول إلى هذه القدرة. إن استخدام تلك الأساليب سوف يصبح فى النهاية أمرًا تلقائيًا لديك، وعندما تصل إلى هذا الحد، فإنك قد لا تكون بحاجة إلى طرق تحضيرية لتنشيطها. فكل ما عليك فعله هو أن تقوم بالانتقال إلى النظام الحدسى تمامًا كما تتنقل بين القنوات التليفزيونية أو التحول من نظام التلفاز إلى نظام الفيديو.

على الرغم من ذلك، فإنه يتوجب عليك فى البداية أن تهيئ مسرح الأحداث وتقوم بالتحضير حتى يتسنى لك تفعيل نظام الإدراك أو التشغيل المناسب. وبعد أن "ترسى القواعد" وتقوم "بالأعمال التحضيرية" الكافية، فإن هذه الأساليب سوف تكون على أهبة الاستعداد لتنشط عندما تريدها. إن الأمر أشبه بوضع النظام على خاصية تلقائى الذى من خلاله يعرف كيف يستجيب عن طريق استشعار ما يجب عليه فعله بدلاً من الاعتماد على العمليات اليدوية للتشغيل.

هناك أربع خطوات رئيسية لتصبح مستعدًا بشكل مناسب، وهى:

١. كن على دراية بكيفية عمل قدراتك الحدسية؛ وذلك حتى تتمكن من الحصول على مزيد من المعلومات والبصيرة من تلك الأساليب.
٢. خصص وقتًا للممارسة اليومية المنتظمة.
٣. اختر مكانًا جيدًا للممارسة.
٤. استرخ عندما تبدأ فى استخدام طريقة مريحة بالنسبة لك.

هذا بالإضافة إلى أنه قد يكون من المفيد أن يكون معك مفكرة أو مسجل لتسجيل أفكارك ومشاعرك.

معرفة عقلك

إن التعرف على كيفية عمل عقلك سوف يساعدك على أن تعرف متى تثق وتتصرف بناء على بصيرتك ومشاعرك من خلال تلك الأساليب. هذا هو لب الموضوع لأن العمليات العقلية تتم بشكل مختلف من شخص لآخر، وهذا يتوقف على مزيج من أربع طرق رئيسية لتلقى المعلومات، وهى:

- بعض الأشخاص يعتمدون بشكل أكبر على الرؤية البصرية أو التصور البصرى، لذلك فهم يستمدون معظم معلوماتهم عن طريق رؤية صور.
- بعض الأشخاص يعتمدون بشكل أكبر على السمع أو التصور السمعى، ولذلك فإنهم يستمدون معلوماتهم أولًا من خلال الكلمات أو الأفكار.
- ولا يزال هناك أشخاص آخرون لديهم مشاعر أو أحاسيس قوية؛ فعندما يشعرون بأن شيئًا ما صحيحًا أو خاطئًا يتصرفون بناءً على ذلك.
- وهناك آخرون لديهم مجرد إحساس بمعرفة أن شيئًا ما صحيح أو لا.

نحن جميعًا لدينا قدرات فى تلك الجوانب الأربعة، على الرغم من تفاوت درجاتها. هذا بالإضافة إلى أننا نستطيع تنمية قدراتنا فى كل مجال عن طريق العمل بها.

وهكذا فإنك سوف تجد قدرتك على الرؤية والإصغاء تتزايد بمجرد استخدامك لتلك الأساليب التى يتناولها هذا الكتاب. ومع ذلك، فلكى تستخدم هذه الطرق بشكل

أكثر فاعلية، ينبغى عليك أن تحدد موقعك الآن حتى تعرف أين تود أن تذهب ولكى تتمكن من تقييم المعرفة والأفكار التى تحصل عليها من خلال تلك الأساليب بشكل أفضل. ثم يمكنك بعد ذلك تقرير متى وكيف تتصرف بالشكل الملائم.

إن الطريقتين التاليتين سوف تساعدانك على معرفة كيف تدرك وتستقبل المعلومات:

- ***اكتشاف كيف تقوم بإدراك واستقبال المعلومات.*** لكى تعلم كيف تستقبل المعلومات، حاول استخدام هذا التدريب. أغمض عينيك وتدبر أول فكرة تخطر بعقلك. هل تراها؟ هل تسمعها؟ هل تشعر بها؟ أو تحسها؟ هل تعرفها؟ أم هل تظهر الفكرة فى عدة أشكال فى آن واحد؟

مهما يكن الشكل الذى تظهر به الفكرة فإن حدسك الإبداعى يعمل بالشكل الذى تدرك به وتستقبل به هذه الفكرة. هناك بعض الأشخاص يرون صورًا، وهناك آخرون يسمعون كلمات وما إلى ذلك. مهما تكن الطريقة التى تستقبل بها المعلومات والأفكار فإنها جيدة، ولكن كن فقط مدركًا لتلك الطريقة.

استمر فى ممارسة هذا التدريب عدة مرات أخرى لمزيد من التأكيد واكتساب بصيرة إضافية بذاتك. مرة أخرى أغمض عينيك وانتظر أول فكرة تخطر بعقلك. مرة أخرى لاحظ كيف تأتى إليك المعلومات، ثم اسأل نفسك: هل ظهرت الفكرة أمامى بنفس الطريقة التى ظهرت بها من قبل؟ أم هل استخدمت طريقة إدراك أخرى فى هذه المرة؟

بعد أن تقوم بهذا التدريب لأربع أو خمس مرات، سوف يكون لديك فهم أفضل لكيفية إدراكك للأشياء. على سبيل المثال، قد تكون الطريقة التى تستقبل بها المعلومات ثابتة (بصرية ـ أو سمعية وما إلى ذلك) أو قد تكون طريقة متنوعة شاملة؛ حيث تستخدم طرقًا مختلفة.

إن هذه المعلومات يمكن أن تساعدك أيضاً على أن تقرر ما إذا كان يجب عليك تنمية قدراتك فى أحد الجوانب أم لا (على سبيل المثال، الجانب البصرى، إذا اتضح أنك لم تدرك أية صور تخيلية) أو إذا ما كنت تريد أن تعمل على تحقيق مزيد من التوازن. على سبيل المثال، إذا ما كانت جميع إدراكاتك بصرية أو سمعية، فإنك قد تكون بحاجة إلى تنمية قدرتك لتثق فى إحساسك الفطرى بالمعرفة.

• *قس قدراتك الحدسية.* لكى تكتشف مدى قوة قدرتك العقلية فى كل جانب من الجوانب الأربعة - بصرى وسمعى وشعورى ومعرفى - استخدم حدسك الإبداعى ليخبرك بذلك، حتى يمكنك بعد ذلك استدعاء تلك القوة الداخلية لتعمل على تنمية كل واحدة من قدراتك.

لكى تقيم قدراتك، أغمض عينيك واسترخ واحتفظ بورقة وقلم رصاص فى يديك، اسأل نفسك: "ما مدى قوة قدراتى البصرية طبقا لمقياس من صفر إلى مائة؟" ثم لاحظ أول عدد يظهر فى عقلك وقم بتدوينه.

اسأل نفسك بعد ذلك: "ما مدى قوة قدراتى السمعية طبقا لمقياس من صفر إلى مائة؟" مرة أخرى لاحظ أول عدد يظهر وقم بتدوينه.

قم بإجراء نفس التدريب بالنسبة لقدراتك الحسية أو الشعورية وبالنسبة لقدرات المعرفة لديك.

سوف يمنحك هذا الاختبار تقييماً شاملاً عن مدى ارتفاع قدرتك فى كل جانب. وإذا ما احتفظت بسجل بالنتائج التى حققتها وراقبت ذاتك من وقت لآخر، فإنك سوف ترى مدى تقدمك فى تنمية قدراتك. كما أنك سوف تكتشف أن صوتك الداخلى أو رؤيتك لا تكذب - أنصت له فسوف يمنحك صورة دقيقة عن طريقة إدراكك واستقبالك للمعلومات والأفكار الحسية.

• *خصص وقتًا منتظمًا للممارسة.* فى البداية عندما تشرع فى التواصل مع حدسك الإبداعى وتطبق تلك الأساليب، خصص وقتًا منتظمًا للممارسة، تمامًا مثلما تفعل لتنمية أية مهارة أخرى مثل الكتابة أو النسخ أو لعب التنس. وبمجرد أن تعرف القواعد وتشرع فى استخدام تلك الأساليب بشكل منتظم، يمكنك تطبيقها على أى شىء تقوم به كل يوم، وبذلك قد لا تعود بحاجة إلى تخصيص وقت محدد للممارسة. فكلما استخدمت وطبقت تلك الأساليب، زادت مهارتك وقدرتك.

ولكى تبدأ، خصص من عشرين إلى ثلاثين دقيقة كل يوم للممارسة. استغل هذا الوقت لتعمل على تحقيق أهداف قد حددتها لنفسك حتى تساعدك الممارسة على تحقيق ما تريد. وهذه الأهداف قد تكون أى شىء طالما كانت واقعية ويمكن تحقيقها مثل الشعور بضغط عصبى أقل فى العمل أو تنمية مهارات الحاسب الآلى والحصول على المال الذى تحتاج إليه لشراء سيارة جديدة.

حتى عندما تشرع فى الممارسة، فسوف تجد أن النتائج ستكون عظيمة ومدهشة؛ فقد تلاحظ فى بعض الأحيان اختلافًا سريعًا - مثل الشعور بمزيد من الاسترخاء عندما تذهب للعمل فى اليوم التالى. وقد تستغرق عدة أيام لإحداث التغيير، إذا ما كنت تعمل على اكتساب مهارة جديدة أو كسب مزيد من المال.

كن منتبهًا ومدركًا فقط لما يحدث فى حياتك، وسوف تكتشف أن الوقت القليل الذى استثمرته لتنمية تلك القدرات يستحق العناء والجهد.

• ***حدد مكانًا مناسبًا للممارسة.*** على الرغم من أنه يمكنك استخدام تلك الأساليب فى أى مكان - فى الواقع، يمكنك استخدامها لتجاهل ضوضاء مزعجة تشتت ذهنك - إلا أنه من الأفضل أن تبدأ فى مكان هادئ حيث يمكنك أن تكون بمفردك. أو إذا كان هناك بعض الأصدقاء أو الزملاء الذين يرغبون فى تعلم تلك الأساليب أيضًا، قم بتخصيص مكان للممارسة معًا. وفى كلتا الحالتين، حدد مكانًا خاليًا من الضوضاء ومشتتات الذهن مثل أجراس الباب أو جرس الهاتف، وإن أمكن، اترك ورقة على الباب تطلب فيها من الزوار أن يعودوا فى وقت لاحق لانشغالك الآن أو أغلق هاتفك (أو اترك ذلك الطلب فى شكل رسالة مسجلة أو بريد صوتى). إن وجود مكان هادئ فى البداية شىء مهم حتى تتعلم أن تركز وتوجه انتباهك. كما أن استخدام مكان منتظم للممارسة يساعد أيضًا على تهيئتك حتى تكون فى الحالة العقلية المناسبة لتعمل على تلك الأساليب متى تدخل هذا المكان. إن تخصيص مكان منتظم يشبه إلى حد كبير امتلاك مكتب أو مكان للقيام ببعض الأعمال؛ فعندما تكون هناك فأنت تعرف أنه قد حان وقت العمل، لذلك فإنك سرعان ما تستقر وتقوم بالأعمال التى يجب القيام بها.

هذا بالإضافة إلى أن تعديل الإضاءة أو استخدام مؤثرات مناسبة قد يفيدك أيضًا، وذلك طبقًا للعمل الذى تريد القيام به. على سبيل المثال، إنك إذا كنت تريد مؤثرًا يبعث الراحة والهدوء أو مكانًا لممارسة تفكير عميق، فإن الإضاءة الخافتة قد تساهم فى خلق شعور بالهدوء والراحة، والعكس تمامًا إذا كنت تريد توليد وزيادة طاقتك للقيام بعمل ما (مثل كتابة تقرير حان موعده النهائى) فإن الإضاءة القوية الساطعة قد تساهم فى خلق حالة مزاجية أكثر تحفيزًا.

وإذا كان ممكنًا، استخدم بعض الوسائل التى تدعم غرضك من القيام بتلك التدريبات. لنقل مثلاً: إنك ترغب فى إتمام صفقة فى البورصة؛ فربما يكون من

المناسب أن تجلس فى مكان وأمامك جريدة تتحدث عن أخبار البورصة وأسعار الأسهم أو سندات البورصة أو ملف العرض الخاص بك، وذلك حتى يتسنى لك التركيز على الصفقة. وإذا كنت ترغب فى الحصول على علاوة مالية، فقد يكون من المفيد أن تتخيل مبلغًا من المال أمامك. بإمكانك أن تستخدم أى شىء ليكون بمثابة حافز لك. فالغرض هو أن تنتقى بؤرة ذات معنى ترتبط بما تريد.

الاسترخاء

عندما تقوم باستخدام أى أسلوب من أساليب "*تريده*... *تصوره* ... *ستحصل عليه*!"، فمن الضرورى أن تبدأ بالاسترخاء حتى تستطيع تركيز انتباهك على ما تريد تحقيقه من خلال هذا الأسلوب. حتى إذا كنت ترغب فى توليد طاقة إضافية لتقوم بنشاط أو عمل ما، فيجب عليك أن تبدأ بالاسترخاء حتى تحصل على التركيز المطلوب.

اتخذ وضعًا مريحًا للجلوس حتى لا تكون مستعدًا للاسترخاء وحسب، بل مستعدًا أيضًا لاتخاذ خطوات معينة بعد الدخول فى حالة الاسترخاء. وعلى الرغم من أن بعض الناس يفضلون الاضطجاع للحصول على شعور عميق بالاسترخاء، إلا أننى أفضل وضعية الجلوس - فبتلك الطريقة تقل احتمالية أن تشعر بالنعاس. أغمض عينيك إن أحببت.

إذا ما اتخذت وضعية الجلوس، فأنا اقترح أن تجلس مستقيم الظهر على كرسى بحيث تكون القدمان ملامستين للأرض وراحتا يديك مبسوطتين لأعلى أو متشابكتين معًا. إن هذا الوضع مريح، ويمكنك استخدامه فى أى مكان، سواء على كرسى المكتب أو على كرسى غرفة المعيشة الوثير ذى المساند أو حتى فى الأتوبيس أو فى الطائرة.

حافظ على استقامة عمودك الفقرى وأرح قدميك على الأرض حتى يمكنك الشعور بالأريحية، وفى الوقت نفسه، ضع يديك أمامك على أن تكون راحتا اليدين مبسوطتين لأعلى أو متشابكتين معًا بحيث يشير السبابة والإبهام إلى أعلى وتلامس إحداهما الأخرى، وذلك حتى تشعر بأنك مستعد لتلقى أحاسيسك وحدسك. فإنك إذا ما قبضت يديك بهذه الطريقة المخصوصة، فإنها ستكون بمثابة حافز يذكرك بأنك الآن تقوم باستخدام صوتك الداخلى. وبمرور الوقت لن تكون بحاجة إلى محفز خاص، وذلك لأنك سوف تتقن هذه العملية وتصبح جزءًا من تفكيرك. ولكن فى البداية فإن اتخاذ اليدين لهذه الوضعية سوف يساعدك على الحصول على الوضعية

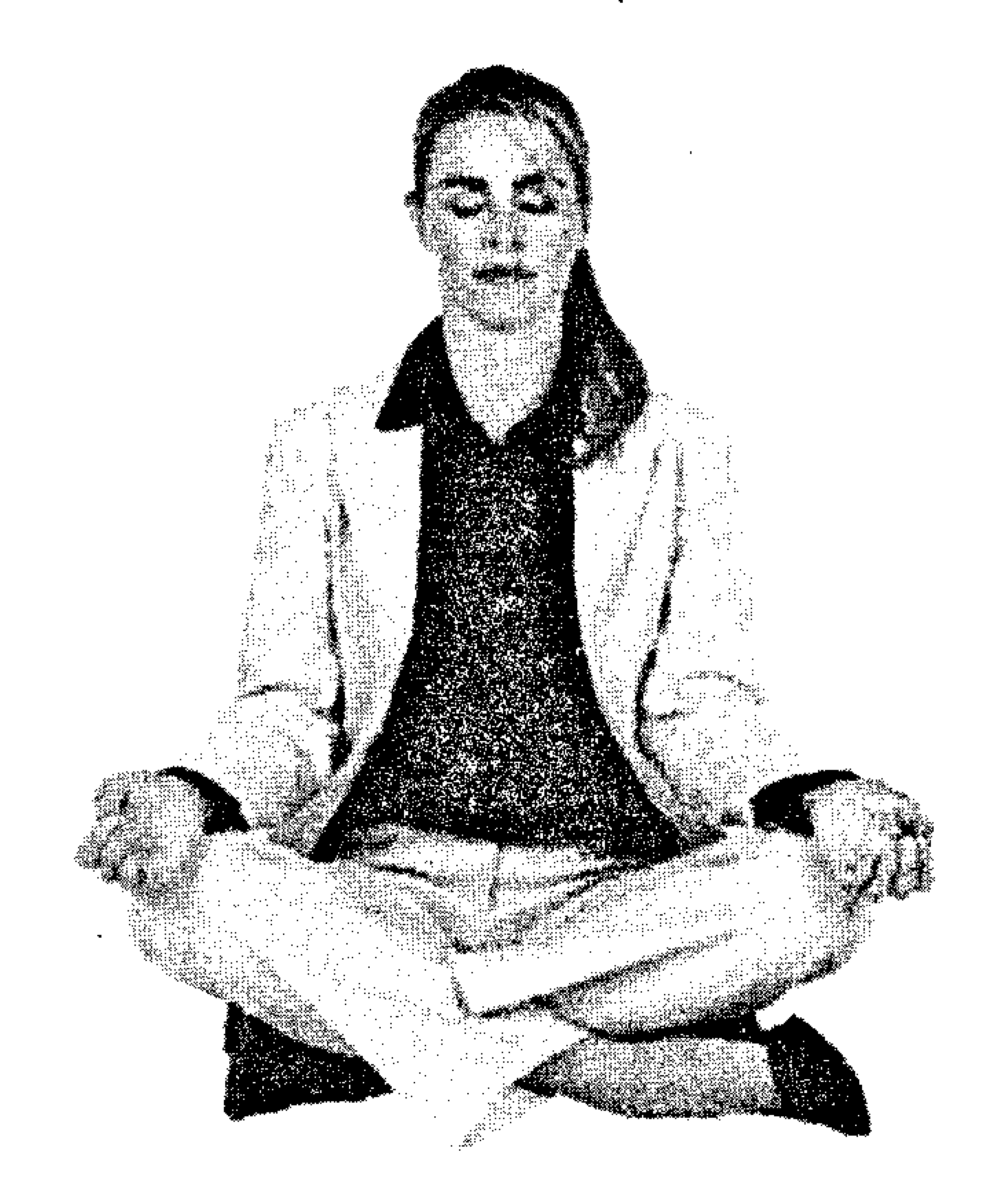
العقلية المناسبة لتلقى الحدس والشعور، كما هو موضح فى صورة سيدة الأعمال التى تمارس عملية التأمل.

وأخيرًا، تأكد من شعورك بالدفء الكافى عندما تقوم بهذه التدريبات؛ فما من شىء يشتت الذهن مثل الشعور بالبرد.

وسوف تساعدك تدريبات الاسترخاء التالية على الهدوء والاستعداد لأى شىء تريد القيام به. قم بممارسة هذه التدريبات فى البداية فى المكان الهادئ الذى خصصته للممارسة حتى تعتادها، ثم يمكنك بعد ذلك ممارستها فى أى مكان - حتى أنك تستطيع ممارستها فى مكتب مزدحم ويعج بالضوضاء، وما عليك إلا التركيز بشكل أكبر.

وترتكز تلك التدريبات على ثلاثة أساليب مهدئة:

- التركيز على عملية التنفس لتحويل انتباهك عن مشتتات وضغوط العالم الخارجى إلى العالم الداخلى الذى يتسم بالهدوء.



- راحة العقل من راحة الجسد.
- التركيز على صورة مرئية هادئة أو صوت هادئ لتهدئة كل من الجسد والعقل.

استخدم أى أسلوب يناسبك أو قم بالدمج بين الأساليب كما تشاء. قم بقراءة التعليمات كخطوط إرشادية أو قم بقراءتها بصوت مرتفع لتسجلها ثم أعد سماع الشريط أو الأسطوانة فى أثناء اتباعك التعليمات.

١. ركز على عملية التنفس. (الوقت: من ٢ إلى ٥ دقائق)

استخدم عملية التنفس لتساعدك على الاسترخاء.

فى البداية قم بالانتباه إلى عملية تنفسك. راقب عملية الشهيق والزفير، شاهد أعضاء جسدك المختلفة تتحرك لأعلى وأسفل وللداخل والخارج أثناء عملية التنفس.

وجه كل نفس نحو جزء مختلف من جسدك. تنفس للأسفل نحو قدميك ونحو يديك واشعر بنفسك يتدفق خروجًا ودخولًا.

والآن تنفس ببطء وعمق عشر مرات. وأثناء ذلك قل لنفسك: "أنا أشعر بالاسترخاء" "أنا أشعر بالاسترخاء".

والآن ينبغى أن تكون قد شعرت بالاسترخاء، ولكى تحقق مزيدًا من الاسترخاء، استمر فى استخدام هذا التدريب أو أى تدريب آخر للاسترخاء.

٢. اعمل على راحة جسدك. (الوقت: من ٣ إلى ٥ دقائق)

استخدم أسلوب شد العضلات والشعور بالدفء لتحقيق الهدوء.

بداية، قم بشد عضلاتك بقدر الإمكان. اقبض راحتى يديك وقدميك وذراعيك ورجليك وعضلات البطن. أطبق على أسنانك؛ وقم بلَى عضلات وجهك؛ شد جميع العضلات. ثم بعد ذلك قم بإراحة وإرخاء جميع عضلاتك بقدر الإمكان. فقط أرخ جميع العضلات ولاحظ الفرق. قم بهذه العملية ثلاث مرات.

والآن، بداية من قدميك حتى رأسك، ركز على أن يحصل كل عضو فى جسدك على مساحة من الدفء والاسترخاء. وفى أثناء هذه العملية قل لذاتك: "أنا أشعر بأن (أصابع قدمى، ساقىَّ، أفخاذى) تشعر بالدفء والاسترخاء". الآن كرر هذا التدريب مع كل عضو فى جسدك.

أثناء هذا التدريب قد تشعر ببعض التوتر أو الشد فى أجزاء معينة من جسدك. فإذا ما حدث ذلك، فيمكنك إرسال طاقة شفائية لهذا الجزء فى جسدك. (انظر الفصل الثالث عشر لمزيد من الأساليب الشفائية المختلفة).

استمر فى إرخاء وإراحة كل عضو فى جسدك بالتناوب. وبعد أن تقوم بإراحة رأسك، قم بإنهاء التدريب بترديد هذه المقولة لذاتك: "الآن أنا أشعر باسترخاء تام ومستعد كلية لمواجهة أى شىء".

٣. قم بالتركيز على صورة هادئة أو صوت هادئ. (الوقت: من ٢ إلى ٣ دقائق)

استخدم صورًا وأصواتا لتشعر بالهدوء.

هناك الكثير من الصور والأصوات المهدئة التى يمكنك التركيز عليها. وفيما يلى بعض الاحتمالات الممكنة:

- ***تخيل نفسك تدخل مصعدًا***. اضغط على أحد الأزرار لتهبط. وفى أثناء مرورك بكل طابق، فإنك تشعر بمزيد ومزيد من الاسترخاء وعندما تشعر بالاسترخاء التام، تخرج من المصعد شاعرًا بالهدوء والانتعاش.
- ***تخيل نفسك بجوار شاطئ البحر***. راقب الأمواج وشاهد حركة سيرها جيئة وذهابًا، وفى أثناء ذلك تشعر بمزيد ومزيد من الهدوء. وبعد ذلك عندما تشعر بالراحة التامة قم بمغادرة شاطئ البحر.
- ***رتل مقطعًا مفردًا أو صوتًا مثل " أم" أو " آه"***. فى أثناء ترتيلك له سوف تشعر بالصوت يمتد إلى رأسك ليمحو جميع الصور والأفكار المشتتة الأخرى.

احتفظ بسجلات تدون بها ما "تراه"

أثناء استخدامك لتلك الأساليب للحصول على أفكار ومعلومات، فإنك سوف تكتشف فائدة تدوين تلك المعلومات وتسجيلها على شريط أو أسطوانة مدمجة. وفيما يلى المميزات العديدة لهذه الطريقة:

- لن تنسى الأفكار المهمة التى تحصل عليها (مثل الفكرة الخاصة بابتكار أو اختراع ذى قيمة، أو الإجراءات الخاصة بترشيد النفقات، أو المسلك الذى ينبغى أن تسلكه لتحسين علاقتك بزميل لك فى العمل).

- يمكنك الاحتفاظ بنسخة من الخطوات التى توضح مدى تقدمك نحو تحقيق ما تريد (مثل الحصول على ترقية أو تغيير المهنة والعمل فى مجال آخر) أو يمكنك رسم خريطة زمنية لتقدمك فى تنمية قدراتك الحدسية الإبداعية. (على سبيل المثال، يمكنك الاحتفاظ بتقييم أسبوعى بمعدل أدائك فى كل جانب من الجوانب الأربعة للإدراك).
- يمكنك تسجيل النصائح التى تحصل عليها لتساعدك فى القرارات التى تقوم باتخاذها، وفى تقييم النتائج التى تحصل عليها.
- يمكنك تدوين أفكارك الخاصة بما تعتقد أن حدوثه أمر مرجح فى أحد المواقف. ثم قارن ما يحدث بالفعل بما توقعت حدوثه، وذلك لمساعدتك على تقييم حدسك والقيام بمزيد من التقييمات الذاتية فى المستقبل.

ولدىَّ دفتران أستخدمهما للتدوين:

- ***دفتر الأفكار الجديدة،*** وأستخدم هذا الدفتر لتدوين الأفكار ذات الإمكانيات التجارية التى أقوم بتطويرها مستخدمًا تلك الأساليب (مثل فكرة خاصة بكتاب جديد أو سيناريو جديد أو لعبة جديدة).
- ***دفتر يومى،*** وأستخدم هذا الدفتر من حين لآخر فى تدوين الخبرات والأفكار المهمة عما سأقوم به بعد ذلك فى حياتى. على سبيل المثال، فأنا أقوم عادة بتدوين ما يلى: (١) ملخص الأحلام التى أتذكرها وأية ردود أفعال أو أفكار تثيرها تلك الأحلام. (٢) المعلومات التى أشعر بأهميتها بعد إحدى جلسات أساليب الإدراك (مثل هدف شهرى خاص بالأنشطة والإيرادات). (٣) التجارب والخبرات اليومية المهمة (مثل اجتماع مع شخص ما يقدم عرضًا بفرصة عمل جديدة ويجب أن أتخذ قرارًا بشأن هذا العرض).

استخدم الشكل أو الطريقة التى تناسبك - بما فى ذلك تدوين سجلاتك فى ملف أو تسجيلها بدفتر يومى خاص بك كمدونة على الحاسب الآلى أو فى منظم الأعمال الشخصى الخاص بك، مثل بلاك بيرى أو أوت لوك إكسبريس. فهناك بعض الأشخاص الذين يدونون أفكارهم وتجاربهم بشكل يومى منتظم، بينما هناك آخرون مثلى يدونون فقط ما يبدو مهمًا. استخدم الأسلوب الذى يناسبك.

ولكن بوجه عام فإنه من المفيد أن تحتفظ بسجلات فى الجوانب الخمسة الرئيسية التالية:

١. ***الأفكار الجديدة التى قد تريد تنفيذها.*** وفى هذا القسم يمكنك تسجيل الأفكار الخاصة بالمنتجات الجديدة أو الخطط التنظيمية والأنشطة الجديدة التى تحاول القيام بها وما إلى ذلك.

٢. ***التجارب اليومية المهمة.*** من الممكن أن يشتمل هذا القسم على أشياء مثل الاجتماعات أو المكالمات الهاتفية المهمة وانطباعاتك نحو الآخرين أو المواقف والأهداف الجديدة التى قمت بتحديدها والإنجازات التى حققتها أو تنبؤاتك وخططك المستقبلية.

٣. ***الأحلام التى راودتك فى الليلة السابقة.*** قم بتدوين الأحلام التى تستطيع تذكرها، بالإضافة إلى الأفكار التى تتعلق بمعانى تلك الأحلام. وفى بعض الأحيان إذا لم تتمكن من تذكر الحلم على الفور، فإن التفكير فى أجزاء الحلم التى تتذكرها بعد الاستيقاظ مباشرة أو إدراك أنه قد راودك حلم ما قد يساعدك على تذكر الحلم. إن أهمية تدوين الأحلام هى أنها تجعلك أكثر قدرة على تذكرها، وتستطيع استخدام الأفكار التى تحصل عليها من الحلم لمساعدتك على تفهم الموقف الحالى بشكل أفضل واتخاذ القرارات. على سبيل المثال، إذا كنت تفكر فى الالتحاق بوظيفة جديدة أو القيام بمغامرة تجارية مع شخص ما، وكان هناك حلم قد راودك من قبل يُظهر هذا الشخص أو هذه المغامرة بشكل سلبى، فإن هذا الحلم قد يكون إشارة جيدة تحثك على عدم الإقدام على هذه الخطوة.

٤. ***الأفكار والخبرات التى حصلت عليها باستخدام أسلوب "تريده... تصوره ... ستحصل عليه!".*** دوِّن أية خبرات أو أفكار تتكون بعد إحدى الجلسات الخاصة بهذه الأساليب. كما يمكنك تدوين تلك الملاحظات أثناء التجربة نفسها (على سبيل المثال، إذا كنت تستخدم التسجيل التلقائى لتقرر الاستثمارات التى تقوم بها) أو يمكنك التدوين فيما بعد إذا كان هذا مناسبًا لك.

٥. ***الأفكار المختلفة.*** وهذا القسم قد يكون فى نهاية المفكرة حيث يمكنك حفظ الأفكار الخاصة بأساليب "تريده ... تصوره... ستحصل عليه!" وتدوين عبارات بغرض تدبرها وأشكال توضيحية وما إلى ذلك.

استخدام أساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!" لتحقيق أهدافك

والآن قد أصبحت مستعدًا للبدء فى استخدام هذه الأساليب لتحقيق أهداف معينة، وبالتالى فإن الجزء المتبقى من هذا الكتاب يشتمل على تدريبات يمكنك استخدامها لتحقيق أهداف معينة ويشتمل على أمثلة بالأشخاص الذين استخدموا تلك الأساليب بنجاح.

ولكى تتمكن من استخدام هذا الكتاب بشكل أكثر فاعلية، قم بتحديد الهدف الذى ترغب فى تحقيقه وقم بقراءة الجزء الخاص به. ثم قم بعد ذلك بممارسة التدريبات المقترحة أو استخدم مبادئ "تريده... تصوره ... ستحصل عليه!" وقم بتكييف تلك التدريبات بحيث تتوافق معك (على سبيل المثال، إذا كنت تود رسم صورة لما تراه بدلاً من كتابة جملة تعبر عما تراه، افعل ذلك. وإذا كنت تود الحصول على معلومات من شخص حكيم بدلاً من شاشة الحاسب الآلى، فافعل ذلك).

إن مفتاح فاعلية تلك التدريبات هو مبدأ استخدام حدسك الإبداعى مستعينًا بالتخيل أو التصور العقلى - ويمكنك استخدام أى عدد من الصور والرموز لتفعل ذلك. إن التدريبات التى تم شرحها فى هذا الكتاب هى التدريبات التى أجدت معى نفعًا ومع آخرين، لذلك لك مطلق الحرية لابتكار تدريباتك الخاصة.

٣

كيف تعرف أنك تعرف؟

إن أحد أصعب الأشياء الخاصة باستخدام حدسك، سواء للحصول على أفكار أو لتحديد خيارات، هو كيفية التأكد من صحة حدسك. كيف تعرف ما إذا كنت محقًّا أم لا عندما تتعامل مع شىء ذاتى (غير موضوعى) مثل الحدس؟ ففى مجال الأعمال والعلوم والمهن فى وقتنا الحالى، يستعين الناس بمجموعة متنوعة من الأنظمة لجعل وضع الخطط وتحديد الإستراتيجيات واتخاذ القرارات أمرًا موضوعيًّا قدر الإمكان. ولكن عند التعامل مع الحدس والمصادر المعتمدة على الأحاسيس لاستقاء المعلومات والمعرفة، فإن تلك الأنظمة لا تجدى نفعًا.

بيد أنك تستطيع الحصول على شعور قوى عما إذا كانت معلوماتك أو اختياراتك سليمة أم لا، وذلك عن طريق قياس انطباعك عن قوة شعورك وإيمانك باحتمالية أن تكون محقًّا. على سبيل المثال، اسأل نفسك: "طبقا لمقياس من (صفر) إلى (مائة)، ما مدى قوة إيمانى بما أعتقد؟"، وشاهد الرقم الذى يظهر داخل رأسك على الفور. أو اسأل نفسك: "طبقا لمقياس من (صفر) إلى (مائة)، ما مدى احتمالية أن يكون الاختيار الذى حددته هو الخيار الصحيح؟"، ثم شاهد الرقم الذى ستفكر به. إذا كانت إجابتك مرتفعة، لنقل ٧٠ أو أكثر، فإنه على الأرجح ينتابك إحساس قوى بأن ما تعتقده صحيح أو أنك اتخذت القرار السليم. أما إذا كانت ٩٠ فأكثر، فإن هذا يعد مؤشراً قويًّا يوضح تأكدك مما تقوم به. أما إذا كانت استجابتك متوسطة أو ضعيفة،

فينبغى عليك أن تعيد تقييم قرارك أو اعتقادك، فإنك لست متأكدًا على الإطلاق.

على الرغم من أنك لا تزال تحاول قياس شىء ذاتى - انطباعك عن قوة شعورك وإحساسك بالاحتمالات، إلا أنك تضيف مستوى ثانيًا للمراجعة يقلل المسافة بينك وبين استجابتك الأولية. فهى طريقة للمراجعة أو الفحص الثنائى أو إعادة التأكد من تجربتك.

ثمة طريقة أخرى لتزيد ثقتك بحدسك، وهى عن طريق اختبار قوة اعتقادك أو يقينك من قرارك فى مواقف أخرى. ما مدى احتمالية أن تكون على صواب عندما ينتابك إحساس أو اعتقاد قوى بأنك قد اتخذت القرار السليم؟ (استخدم النموذج الوارد بصفحة ٥٥ لتراقب مدى صدق حدسك). كما أن هناك طريقة أخرى لاختبار حدسك: عندما يتضح أنك كنت محقًّا حيال شىء ما، عد بذاكرتك إلى الوراء وفكر بعمق كيف كان شعورك عندما انتابك اعتقاد قوى حيال شىء ما أو عندما شعرت باليقين من أنك على صواب. (استخدم النموذج الوارد بصفحة ٥٦ لمراجعة النتائج).

إن مراقبة مشاعرك سوف تساعدك على تقييم جميع ما نبهك إليه حدسك، وذلك لأنك سوف تشعر بنفس المشاعر متى كنت محقًّا. ولكن على الرغم من أن هذا المقياس ليس مقياسًا معصومًا من الخطأ على الإطلاق - فهو على كل حال يعتمد على مشاعر وانطباعات ومعتقدات داخلية - إلا أنك تستطيع زيادة فرص أن تكون على صواب أو زيادة فرص اتخاذك القرار السليم عن طريق تعرفك على الإشارات الداخلية.

تعلم أن تثق فى قدرتك الحدسية

كثيرًا ما تنتابك مشاعر وهواجس مسبقة بأن شيئًا ما سيحدث، ويتضح فيما بعد أنك كنت محقًّا، ولكن فى أحيان أخرى تكون مخطئًا؛ حيث لا تأتى النتيجة بالشكل الذى كنت تعتقده أو تظنه - كأن يستجيب أحدهم بشكل مغاير لما كنت تتخيله، أو لا تقع المخاطر التى كنت تتوجس منها، أو لا يحدث الحدث الذى كنت تتوقعه.

إذن، كيف تعرف أنك تعرف؟ كيف يمكنك أن تقيس قوة اعتقادك وتزيد من فرص تفسير حدسك على نحو صحيح؟ على سبيل المثال، ما الذى سوف تفعله فى الموقف التالى؟

عندما قام مالك العقار الذى كانت تقيم به "جولى" بزيادة الإيجار، اعتقدت "جولى" أن هذه إشارة للانتقال إلى مكان آخر؛ فقد كانت تشعر بأن شقتها صغيرة للغاية.

ولكن إلى أين؟ هل ينبغى عليها أن تمكث فى "سانتا باربرا" أم تنتقل إلى مدينة أخرى؟ وقد شعرت بعدم الارتياح والرغبة فى الانتقال والعيش فى "لوس أنجلوس" وذلك لأن بها فرصًا أكثر، ولكن هل ينبغى عليها ترك موطنها؟

وبعد حوالى أسبوع ذهبت إلى خلوة وفى أحد التدريبات النفسية شاهدت نفسها تقطن أحد المنازل أعلى ربوة بجوار المحيط - ولم يكن واضحًا أين يوجد هذا المنزل.

وقد عادت من الخلوة أكثر إصرارًا على الانتقال، ولكن لا تزال تبحث عن المكان الذى تذهب إليه، ولكى تساعد نفسها على اتخاذ القرار، قامت بالذهاب إلى إحدى المناطق السكنية القريبة من المحيط حيث تريد أن تمكث إذا ما قررت الإقامة فى "سانتا باربرا". وفى أثناء تجولها باحثة عن لافتات مكتوب عليها "للإيجار" تخيلت شكل الحياة فى هذه المنطقة. وبعد ذلك رأت منزلاً يبعد مبنيين عن المحيط ويبدو مثاليًّا. وعلى الرغم من أنها لم تر ما بداخله، إلا أنها شعرت بانجذاب نحو هذا المنزل. ولكن عندما قامت بالاتصال والتحدث إلى الوسيط العقارى، أخبرها بأنه قد تقدم أحدهم لتأجير هذا المنزل وتم الاتفاق.

شعرت "جولى" بالصدمة، ولكنها قررت ألا تستسلم، وقدمت عرضًا بدفع قيمة إيجارية أكبر. بيد أنه على الرغم من ذلك فقد قوبل عرضها هذا بالرفض من قبل الوسيط العقارى، مما أدى إلى حوار طويل بينهما. وفى نهاية الحوار قال الوسيط العقارى: "إن هذا المنزل يبدو منزلاً مثاليًّا بالنسبة لك". وأخذ رقم هاتفها قائلًا: إنه قد يستطيع أن يجد منزلاً آخر فى هذه المنطقة من أجلها.

ولكن وفى أثناء قيام جولى بالبحث عن منازل أخرى فى المنطقة، كانت فى كل مرة تتجول بالقرب من المنزل الذى شعرت بانجذاب نحوه، تتخيل نفسها تقيم به. وعندما لم يسفر هذا البحث عن شىء قررت الانتقال للعيش فى "لوس أنجلوس". وعلى الرغم من ذلك فقد كان ينتابها شعور داخلى قوى بأنها تنتمى حقًّا إلى أول منزل وجدته. ومنطقيًّا، فإن هذا الشعور لا معنى له؛ فقد مر أكثر من شهر منذ أن أخبرها الوسيط العقارى بأن المنزل قد تم تأجيره.

وقبل عدة أيام من ذهابها إلى " لوس أنجلوس" لقضاء عطلة نهاية الأسبوع بحثًا عن منزل، اتصل بها الوسيط العقارى، ولحسن الحظ فإن المنزل أصبح خاليًا مرة أخرى وذلك لأن المقاول استهلك وقتًا أكثر مما كان متوقعًا لتجديد المنزل، كما أن المستأجر الأصلى صرف نظره عن المنزل. وتذكر الوسيط حوارهما السابق وأراد أن يمنحها الفرصة. وعندما اصطحبها الوسيط لتلقى نظرة على المنزل، وافقت على الفور وقررت أن هذا يعنى أنه ينبغى عليها أن تمكث فى "سانتا باربرا". وبعد أن انتقلت إلى هذا المنزل، قامت بإحداث تغييرات أخرى فى حياتها، مما ساعدها على التغلب على الشعور بعدم الراحة الذى دفعها إلى التفكير فى مغادرة "سانتا باربرا"، وساعدها أيضًا على الاستفادة من علاقاتها الكثيرة التى تملكها بالفعل فى هذه المدينة.

بالنسبه لـ "جولى" فإن هذه التجربة كانت درسًا فى الإنصات والثقة فى الإحساس الداخلى بالمعرفة (شعورها المستمر بانجذاب نحو هذا المنزل حتى بعد أن أخبرها الوسيط بأنه قد تم تأجيره) وصدق المعلومات التى حصلت عليها عندما اعتمدت على حدسها (الصورة التى شاهدتها عندما تخيلت أين تود أن تعيش).

لعله من الصعب فى بعض الأحيان أن تدرك هذه المعرفة؛ ففى بعض الأحيان قد تمنعك المعوقات من إدراك ما تعرفه، وفى أحيان أخرى يبدو تحقيق نتيجة إيجابية أمرًا مستحيلًا. إلا أن تجربة "جولى" تثبت أهمية الانتباه لحدسك والاعتماد عليه وخصوصاً عندما يكون شعورك قويًا.

كيف تعرف أن حدسك سليم؟

لكى تعرف ما إذا كان حدسك سليمًا أم لا عليك أن تدرك الفرق بين نوع وقوة المشاعر التى تشعر بها عندما يكون حدسك سليمًا ونوع وقوة المشاعر عندما لا يكون كذلك. كيف؟ عن طريق الانتباه لمشاعرك فى الحالتين وملاحظة الاختلافات، فإنك تستطيع تحديد ومعرفة مشاعرك وأحاسيسك ومعتقداتك الحالية مقارنة بمثيلتها السابقة ويمكنك تقرير ما إذا كان حدسك سليمًا أم لا.

اختبر حدسك ١ : قوة الاعتقاد

الاعتقاد بأن شيئًا ما سوف يحدث	قوة الشعور *مقياس (صفر – مائة)*	*هل حدث؟* *نعم، لا ، غير متأكد*

اختبر حدسك ١ : قوة الاعتقاد

قرار صعب	قوة الشعور *مقياس (صفر – مائة)*	*هل القرار سليم؟* *نعم، لا ، غير متأكد*

اختبر حدسك ٢: قوة الشعور	
أحداث كنت محقًا بشأنها	*كيف كان شعورى حيال الاعتقاد أو حيال اتخاذ هذا القرار (دوّن أحاسيس وانطباعات وتصورات ... إلخ)؟*

وحيث إن الحدس أمر ذاتى، فلا يوجد هناك أية ضمانات، إلا أن هذا الوعى بنتائج الماضى سوف يزيد من فرصك فى تقييم الدافع الحدسى على نحو سليم.

التدريب التالى سوف يساعدك فى التعرف على الاختلافات وملاحظتها. قم بمراجعة الخطوات العامة أو قم بقراءتها بصوت مرتفع لتسجيلها على شريط كاسيت أو أسطوانة مدمجة، ثم أعد تشغيلها مرة أخرى فى أثناء إنصاتك للتعليمات.

١. قم بتقييم مشاعرك وأفكارك (الوقت: من ١٠ – ١٥ دقيقة)

لكى تتمكن من التعرف على الاختلافات بين كيفية شعورك عندما تكون انطباعاتك الإدراكية صحيحة وكيفية شعورك عندما لا تكون كذلك، قم بالاسترخاء ثم قم بأداء التدريب التالى:

قم بالتركيز على عملية تنفسك لمدة دقيقة، ولاحظ حركة الشهيق والزفير (خروج ودخول الهواء إلى الجسم).

الآن فكر فى إحدى المرات التى كان يراودك فيها شعور أو هاجس أو اعتقاد قوى حيال شىء ما لم تكن متيقنًا منه ولكن اتضحت لك صحته فيما بعد. فربما كان يراودك شعور حيال حقيقة شخصية أحدهم، وربما كان يراودك شعور مسبق ينذرك بخطر قادم، وربما كنت ترى رأيًا ما حيال شخص ما اتضحت صحته فيما بعد. أيًا كان هذا الشعور، قم بالتركيز على تلك الحادثة وتخيلها وهى تحدث الآن. تخيل هذه الحادثة وكأنها تحدث على شاشة أمامك.

وبعد ذلك قم باستدعاء الشعور الذى كان يراودك حيال هذا الحدث قبل أن يقع. كيف كان يبدو هذا الشعور؟ استشعر هذا الشعور الآن. انتبه إلى هذا الشعور.

ما مدى قوة هذا الشعور؟ وإذا كنت تستخدم مقياسًا من (صفر) إلى (مائة)، فما مدى القوة التى كان عليها؟ ما الرقم الذى خطر داخل عقلك؟

أين يقع هذا الشعور؟ فى رأسك؟ فى قلبك أم صدرك؟ فى المعدة أو الضفيرة البطنية؟ أم فى جميع أنحاء جسدك؟

هل هناك أى صور أو كلمات مصاحبة لهذا الشعور؟ أية صور؟ أى أصوات؟ أية ذكريات؟ وإذا كانت هناك صور أو أصوات مصاحبة لهذا الشعور، فكيف تبدو؟

والآن استمر فى التركيز على الإحساس بهذا الشعور. تخيل ولو للحظة أنك أنت هذا الشعور. فلو كان هذا الشعور يريد أن يتحدث إليك أو يبلغك رسالة ما، فما الذى سيقوله؟ أنصت أو شاهد واشعر بذلك. والآن دعنا ننتقل من هذا الشعور وتلك الحادثة.

تذكر مرة أخرى كان يراودك فيها شعور أو هاجس أو اعتقاد حيال شىء ما واتضح أنه كان سليمًا وأنك كنت محقًا. مرة أخرى، ركز على تلك الحادثة وشاهدها وكأنها تحدث أمامك.

ما مدى قوة هذا الشعور؟ وإذا كنت تستخدم مقياسًا من (صفر) إلى (مائة)، فما مدى القوة التى كان عليها؟ ما الرقم الذى خطر داخل عقلك؟

أين يقع هذا الشعور؟ فى رأسك؟ فى قلبك أم صدرك؟ فى المعدة أو الضفيرة البطنية؟ أم فى جميع أنحاء جسدك؟

هل هناك أية صور أو كلمات مصاحبة لهذا الشعور؟ أية صور؟ أية أصوات؟ أية ذكريات؟ وإذا كانت هناك صور أو أصوات مصاحبة لهذا الشعور، فكيف تبدو؟

والآن استمر فى التركيز على الإحساس بهذا الشعور. تخيل ولو للحظة أنك أنت هذا الشعور. فلو كان هذا الشعور يريد أن يتحدث إليك أو يبلغك رسالة ما، فما الذى سيقوله؟ أنصت أو شاهد واشعر بذلك. والآن دعنا ننتقل من هذا الشعور وتلك الحادثة.

والآن تدبر هذين الشعورين اللذين مررت بهما. إلى أى مدى يتشابه هذان الشعوران؟ وما مدى التشابه بينهما من حيث قوتهما؟ وأين كان يقع كل منهما؟ ما الصور أو الكلمات التى كانت تصاحبهما؟ وما أوجه الشبه بينهما؟ ابحث عن تلك التشابهات؛ فتلك هى الإشارات التى يمكنك استخدامها فى المستقبل لتعرف أن هذا الشعور أو هذا الإحساس صحيح.

والآن فكر فى إحدى المرات التى كان يراودك فيها شعور أو إحساس حيال شىء ما لم تكن تعرفه ولكن اتضح بعد ذلك عدم صحته. فربما كان يراودك شعور ما حيال حقيقة شخص ما. وربما كان يراودك شعور مسبق ينذرك بخطر قادم. ربما كان لديك اعتقاد ما عن شخص ما اتضح عدم صحته فيما بعد. أيًا كان هذا الشعور أو الهاجس أو الاعتقاد، قم بالتركيز على هذه الحادثة وتخيلها وهى تحدث الآن. تخيل هذه الحادثة وكأنها تحدث على شاشة أمامك وشاهدها.

والآن قم باستدعاء الشعور الذى كان يراودك حيال هذا الحدث قبل أن تكتشف أنك كنت مخطئًا. كيف كان يبدو هذا الشعور؟ استشعر هذا الشعور الآن، وانتبه إليه.

ما مدى قوة هذا الشعور؟ وإذا كنت تستخدم مقياسًا من (صفر) إلى (مائة)، فما مدى القوة التى كان عليها؟ وما الرقم الذى خطر بعقلك؟

أين يقع هذا الشعور؟ فى رأسك؟ فى قلبك أم صدرك؟ فى المعدة أو الضفيرة البطنية؟ أم فى كافة أنحاء جسدك؟

هل هناك أية صور أو كلمات مصاحبة لهذا الشعور؟ أية صور؟ أى أصوات؟ أية ذكريات؟ وإذا كانت هناك صور أو أصوات مصاحبة لهذا الشعور، فكيف تبدو؟

هل هناك أى شىء حيال هذا الشعور يعد إشارة إلى أن حدسك غير صحيح؟ هل هناك شىء ما حيال قوة هذا الشعور أو موقعه أو الصور أو الكلمات التى كانت تصاحبه والتى قد تعد إشارة لتجاهل هذا الشعور؟ والآن دعنا ننتقل من هذا الشعور وتلك الحادثة.

تذكر مرة أخرى كان يراودك فيها شعور أو هاجس أو اعتقاد حيال شىء ما واتضح أنه كان خاطئًا. مرة أخرى، ركز على تلك الحادثة وشاهدها وكأنها تحدث أمامك.

مرة أخرى، قم باستدعاء الشعور الذى كان يراودك حيال هذه الحادثة قبل أن تكتشف أنك كنت مخطئًا. كيف كان يبدو هذا الشعور؟ استشعر هذا الشعور الآن وانتبه له.

ما مدى قوة هذا الشعور؟ وإذا كنت تستخدم مقياسًا من (صفر) إلى (مائة)، فما مدى القوة التى كان عليها؟ وما الرقم الذى خطر بعقلك؟

أين يقع هذا الشعور؟ فى رأسك؟ فى قلبك أم صدرك؟ فى المعدة أو الضفيرة البطنية؟ أم فى جميع أنحاء جسدك؟

هل هناك أية صور أو كلمات مصاحبة لهذا الشعور؟ أية صور؟ أى أصوات؟ أية ذكريات؟ وإذا كانت هناك صور أو أصوات مصاحبة لهذا الشعور، فكيف تبدو؟

هل هناك أى شىء حيال هذا الشعور يعد إشارة إلى أن حدسك غير صحيح؟ هل هناك شىء ما حيال قوة هذا الشعور أو موقعه أو الصور أو الكلمات التى كانت تصاحبه والتى قد تعد إشارة لتجاهل هذا الشعور؟ والآن دعنا ننتقل من هذا الشعور وتلك الحادثة.

والآن تدبر هذين الشعورين اللذين مررت بهما. إلى أى مدى يتشابه هذان الشعوران؟ وما مدى التشابه بينهما من حيث قوتهما؟ وأين يقع كل منهما؟ وما الصور أو الكلمات التى كانت تصاحبهما؟ وما أوجه الشبه بينهما؟ ابحث عن تلك التشابهات. فتلك هى الإشارات التى يمكنك استخدامها فى المستقبل لتعرف أن هذا الشعور أو هذا الإحساس خاطئ وينبغى تجاهله.

وأخيرًا، تدبر الاختلافات التى لاحظتها من حيث قوة ونوع المشاعر التى شعرت بها عندما كنت محقًا وعندما كنت مخطئًا. فما أوجه الاختلاف بينهما من حيث قوتهما؟ وأين كان يقع كل منهما؟ وما الصور والكلمات التى كانت تصاحبهما؟ فإن تلك الاختلافات تعد إشارات يمكنك استخدامها مستقبلاً لتعرف إذا ما كان يجب أن تنتبه لهذا الشعور أو الاعتقاد أو الهاجس أم لا.

تتبع حدسك

وهناك طريقة أخرى لتزيد من معدل نجاح حدسك، وهى أن تستخدم حدسك فى المواقف اليومية، وتلاحظ الاختلاف بين شعورك عندما تكون محقًّا وشعورك عندما تكون مخطئًا. احتفظ فى ذاكرتك أو اكتب تقريرًا عن مدى إجادتك القيام بذلك، وسوف تكتشف بمرور الوقت أن قدرتك على معرفة متى تكون محقًّا تتزايد.

على سبيل المثال، يمكنك الحصول على نتيجة فورية لما إذا كان حدسك صحيحًا أم خاطئًا عن طريق أن تحاول تخمين ما يلى:

- عدد المكالمات الهاتفية التى توجد على جهاز الرد الصوتى الخاص بك أو التى سوف تجدها فى بريدك الصوتى عندما تعود إلى مكتبك.
- عدد الرسائل الإلكترونية التى سوف تستقبلها.
- ما إذا كان شخص ما سوف يتصل بك هاتفيًّا أم لا.
- ما إذا كان شخص ما سوف يقوم بإلغاء موعد متفق عليه أم لا.
- ما إذا كان شخص ما سوف يحضر مناسبة معينة أم لا.
- ما إذا كان شخص ما سوف يكون مرشحًا ويفوز فى الانتخابات أم لا.

إن الاحتمالات لا نهاية لها، وبوسعك أن تختبر نفسك حيال أى شىء، على الرغم من أنه يفضل فى البداية أن تبدأ بالمواقف الأقل أهمية؛ تلك التى تُشعر بضغط عصبى أقل لتكون محقًّا حيالها. وفى أثناء اختبارك لذاتك، لاحظ درجة تيقنك من أنك كنت محقًّا، ومدى دقة انطباعاتك. وبمرور الوقت ينبغى أن يتقدم وينمو كلا الجانبين. فبمجرد أن تشعر بمزيد من الثقة فى قدرتك، يمكنك تطبيقها على اتخاذ القرارات أو وضع توقعات فى المواقف المهمة. استخدم الجدول الوارد بصفحة ٦١ لتتبع مدى دقتك.

تتبع معدل نجاح حدسك

	الانطباع أو الاعتقاد أو التوقع	الشعور باليقين (٪)	دقه الانطباع (من صفر إلى خمسة)
١.			
٢.			
٣.			
٤.			
٥.			
٦.			
٧.			
٨.			
٩.			
١٠.			
١١.			
١٢.			
١٣.			
١٤.			
١٥.			
١٦.			

الجزء الثانى

وضع الأسس

زيادة طاقتك

ثمة مفتاح آخر للحصول على ما تريد يكمن فى توليد مزيد من الطاقة التى تؤهلك للسعى لتحقيق ما تريد، وتغذيك بالحماسة، والتى تساعدك بدورها فى اقتفاء أثر ما تريد الحصول عليه. وبعبارة أخرى، فإن الطاقة التى تحصل عليها تجعل منك شخصًا مثابرًا ورابحًا على الدوام. وتلك الروح المثابرة لن تساعدك على تحقيق ما تريد وحسب، بل ستدفع الآخرين إلى مساعدتك. وكأنك تحصل على فريق بأكمله ممن حولك يشجعك ويساعدك على التقدم.

والسؤال الذى يطرح نفسه الآن: كيف تزيد من طاقتك عندما تريد ذلك؟ وهذا هو موضوع هذا الفصل من الكتاب، أما الفصل الذى يليه فيتحدث عن كيفية التحكم فى هذه الطاقة التى تريد استخدامها ومن ثم تستطيع أن تشعر بالاسترخاء. إن هذه العملية تشبه فتح صنبور المياه - المياه الساخنة مليئة بالطاقة، والتى تجعلك تشعر بالسخونة، أما المياه الباردة فتقوم بالعكس - فهى تبردك وتجعلك هادئًا ورابط الجأش. أنت المتحكم فى ذلك الصنبور، لذلك فإنك تستطيع أن تستخدم المياه الساخنة أو المياه الباردة والعكس أو الخلط بينهما متى أردت ذلك. والآن دعنا ندير الصنبور إلى جهة المياه الساخنة حيث الطاقة الزائدة والحماس المفرط بهدف الحصول على ما تريد.

استخدام طاقتك العقلية الطبيعية

عندما نتحدث عن زيادة الطاقة، يتجه تفكير البعض مباشرة إلى مشروبات الطاقة المليئة بالمواد المغذية كمكملات الطاقة أو تناول عقاقير متنوعة ابتداءً من حبوب التخسيس حتى الإنفيتامينات (أو المنبهات العصبية). ومن المؤكد أن كثيرًا من الأشخاص فى هذه الأيام يتناولون الحبوب المنشطة والعديد من المواد المغذية ومشروبات الطاقة (وهى عادة خليط من عصير الفاكهة والبروتينات والفيتامينات والأملاح المعدنية وعناصر غذائية أخرى) لزيادة طاقاتهم، لماذا؟ لإتمام مهام أكثر فى وقت أسرع، لأداء أفضل فى الاختبارات، للتفكير بشكل أسرع، لتأدية مزيد من المهام فى العمل بحماسة كبيرة، فى الواقع لجميع أنواع الأسباب الممكنة.

رغم أن هذه الأشياء تعمل على زيادة طاقتك فى نطاق محدود، فإنك تستطيع زيادة طاقتك من خلال استخدام قوة عقلك وحده - وهذا هو أكثر الطرق الصحية استخدامًا. حيث تستخدم قدراتك الداخلية وتحفز نفسك عقليًّا بدلًا من اعتمادك على المصادر الخارجية والمنبهات التى قد يكون لها فى بعض الأحيان آثار جانبية سيئة. ويعد الجدل الواقع حول استخدام المنشطات من قبل الرياضيين كمحفز مثالا لهذا النوع من المنبهات التى لها آثار ضارة بالجسم، والتى قضت على نجوم فى مجالات رياضية شتى أمثال بارى بوندز، جاسون جيامبى، وماريون جونز. بالطبع يستخدم كثير من الرياضيين المنشطات لبناء عضلاتهم وزيادة قوتهم، ولكن، وبغض النظر عن مسألة شرعية أو أحقية استخدام المنشطات بالنسبة لرياضيين آخرين، فلابد أن نعير الاهتمام إلى الثمن الباهظ الذى يدفعه الرياضيون على المدى الطويل، حيث إن الكثير من الرياضيين القدامى يعانون الآثار الجانبية لهذه المنشطات بما فى ذلك التعرض المتزايد للأمراض السرطانية.

وبالعكس، فعندما تستخدم التخيل والتصور العقلى لتوليد الطاقة، فإنك لا تتعرض لمثل هذا النوع من المخاطر، وذلك لأنك تشحن نفسك بطريقة طبيعية - وفى قيامك بهذا النوع من النشاط فإنك تصبح المتحكم بالفعل فى مقدار الطاقة التى تريد أن تبثها داخلك وتصبح أيضًا جاهزًا عقليًّا لوضع حد لهذا النشاط أو التقليل من حجم الطاقة المنبعثة داخلك، إن أردت ذلك. عندما تتناول أو تحقن نفسك بالهرمونات الخارجية المولدة للطاقة، فإنك تكون عرضة لمخاطر هذه المشروبات والعقاقير الخارجية وتصبح أقل قدرة على التغلب على تأثير تلك المنبهات بعقلك. إن لم تستطع تنمية قدرتك على زيادة أو تقليل طاقتك عقليًّا، فقد لا تستطيع استخدام

قدرتك العقلية على الإطلاق لإحداث أى تغيرات. حيث إنك تقع تحت تأثير مصادر الطاقة الخارجية التى استخدمتها.

ومن ثم، فإن الطريقة المثالية لتزويد نفسك بالطاقة هى أن تبحث داخل عقلك عن مولد طبيعى للطاقة. فى الحقيقة تشير الأبحاث الحديثة إلى أنه عن طريق تغيير طريقة تفكيرك، فإنك تؤثر على كيمياء المخ، وبالتالى فإن عقلك نفسه يستطيع إنتاج المواد الكيميائية المحفزة للطاقة، وفى نفس الوقت يزيد من تدفق الدم إلى أماكن معينة فى المخ [1]. لا تستخدم العقاقير والهرمونات الخاصة المولدة للطاقة لأنك تستطيع عقليًا إنتاجها مستخدما فقط القوة الإيجابية لعقلك.

شحن طاقتك عقليًا

إن شحن طاقتك عقليًا قد يكون ذا فائدة كبيرة فى أوقات معينة، مثل أن يكون لديك موعد نهائى لابد من أن تنجز العمل فيه، أو الكثير من المهام التى يجب عليك إنجازها فى وقت قصير ومحدود.

على سبيل المثال، اعتاد جون، كاتب ومصمم صحفى مستقل، على الشعور بالإرهاق كل بضعة أشهر، وذلك عندما كان يتوجب عليه إنجاز مشاريع رئيسية مهمة فى مواعيد محددة. فقد أصبح فجأة كل شخص لديه مشروع ما يجب عليه إنجازه، وقد كان جون يكره رفض أى عميل لأن العمل كان لا يمكن توقعه على الإطلاق، ولم يعرف مطلقا متى تنتهى مرحلة اضطراب النشاط ومتى سيدخل فى مرحلة الهدوء والراحة. ولذلك فقد كان يحاول أن يتحدى كل الظروف، وكانت النتيجة أنه كان يشعر بالدوار وكأنه تلقى ضربة قاضية على رأسه. وبالرغم من ذلك فقد استطاع أن يستعيد نشاطه مرة أخرى بمجرد أن بدأ فى استخدام أساليب التصور العقلى لمساعدته على زيادة طاقته. لقد استطاع جون إنجاز كل ما هو مطلوب منه فى الموعد المحدد تمامًا.

نفس الشىء حدث مع ماجى، التى تعمل سكرتيرة فى أحد المكاتب الكبيرة. كان لديها الكثير من المهام لتنجزها إلا أنها كانت تشعر بعدم الرغبة فى إنجاز تلك المهام؛ فربما كانت تحضر حفلًا كبيرًا الليلة السابقة، أو أنها كانت تخطط لعطلة نهاية أسبوع رائعة وهذا هو ما يسيطر على تفكيرها، أو أنها لا تشعر بالدافع لإنجاز

1. Margaret W. Matlin, *Cognition,* 6th ed. (Hoboken, N.J.: Wiley, 2005), P. 227.

هذا العمل، أو أنها قد شعرتِ بانزعاج من إهانة رئيسها فى العمل. إلا أنها تعلم أنه يجب عليها التركيز وتحفيز نفسها كى تقوم بكل تلك المهام، وقد حاولت فعل ذلك ذات مرة باحتساء أكواب من القهوة أو تناول جرعات من حبوب منشطة لتوليد الطاقة اللازمة لإنجاز تلك المهام، ولكن بدلًا من ذلك فقد استطاعت أن تمنح نفسها الطاقة اللازمة لإنجاز المهام بدون استخدام مواد منشطة صناعية، وذلك عن طريق استغلال قدراتها العقلية.

إننا جميعًا نمر بأوقات مثل هذه. ولعلك تستطيع دون شك أن تتذكر العديد من الأوقات التى كنت فيها بحاجة إلى مزيد من الطاقة لإنجاز جميع الأشياء التى تريدها أو التى يجب عليك إنجازها وتحتاج إلى توليد طاقة إضافية لتساعدك على إنجازها. ففى كثير من الأحيان تحتاج إلى توليد طاقة إضافية بشكل سريع للتغلب على الشعور بالإرهاق والإعياء ولزيادة طاقتك الإبداعية الخلاقة ولتحفيز نفسك للقيام بعمل ما. وبينما تستطيع بعض المنبهات العصبية الكيميائية (كالكافيين الموجود فى القهوة) أن تساعدك فى عملك، فإنها أيضًا قد تسبب الكثير من الآثار الجانبية السلبية (مثل الإدمان). عوضًا عن ذلك حاول أن تشحذ نفسك عقليًّا. حاول أن تشحذ عقلك بطريقة طبيعية.

إن الشحن العقلى من الممكن أن يكون مفيدًا فى الأوقات التالية:

- عند الشعور بالإرهاق بشكل عام أو النعاس أثناء اليوم ولا تستطيع أن تغفو قليلًا.
- حينما يكون لديك سلسلة من المهام والمواعيد الضرورية التى يجب إنجازها.
- عند مقاومة العمل على مشروع ما لأنك تشعر بأنه ضخم وتحتاج لزيادة معدلات طاقتك للشروع فى العمل.
- عند عدم الشعور بالدافع لإنجاز مشروع ما بالرغم من معرفتك أنه يجب عليك إنجازه، وذلك لأنك كنت تعمل بجدية بالغة وتشعر بالإرهاق الشديد.
- عندما تكون بحاجة إلى أن تكون منتبهًا ومتحمسًا للقيام بعمل ما، مثل إجراء مكالمة هاتفية بقسم المبيعات أو الذهاب إلى مقابلة للحصول على وظيفة أو إلقاء خطاب أو تقديم عرض أو قيادة اجتماع.

- حينما تواجه تحديًا صعبًا تريد تخطيه، كمقابلة مع رئيسك أو مرؤوسك فى العمل وتحتاج إلى طاقة إضافية لخوض هذا التحدى.
- حينما يجب عليك ابتكار بعض الأفكار لمشروع ما وتشعر بنفاد طاقتك الإبداعية.
- حينما تحتاج لشىء يجعلك منتبها ونشيطًا فى الصباح الباكر ويساعدك على الاستمرار بنفس النشاط طوال اليوم.

فى جميع المواقف السابقة، وفى مواقف أخرى كثيرة تكون فيها بحاجة لتوليد طاقة إضافية لتستطيع مواصلة العمل، يمكنك استخدام مجموعة متنوعة من أساليب التخيل أو التصور العقلى التى تساعدك على استخدام خيالك وأفكارك لتوليد الطاقة التى تحتاج إليها. ونتيجة لذلك، فإنه لا يجب عليك استخدام أى عقار مصنَّع كالمنشطات مثلا والتى من الممكن أن تفسد كيمياء جسدك، بالإضافة إلى آثارها الجانبية. عوضًا عن ذلك فإنك تستطيع توليد الطاقة التى تحتاجها عقليًّا من داخلك أو من خلال تخيلك استمداد الطاقة من مصدر خارجى كالطاقة المستمدة من الأرض أو من الهواء المحيط بك.

كيف تجدى مولدات الطاقة العقلية نفعًا؟

كيف؟ ولماذا تساعد عملية التخيل على توليد الطاقة؟ إنها تفعل ذلك لأن كل صورة أو فكرة تتخيلها ما هى إلا نوع من الشحن الكهربى للطاقة التى تمر خلال خلايا المخ محفزة لأجهزة الإرسال العصبية والمواد الكيميائية الأخرى بالمخ. كلما زاد تركيزك فيما تتخيله أو تفكر فيه، زاد تدفق الطاقة داخل جهازك العصبى. تلك العملية أشبه بتوجيه خرطوم ماء إلى هدف ما. فكلما زاد ضغط الماء، زادت سرعته ووصل إلى مسافة أبعد.

وهكذا، فإن أى شىء تفعله من أجل التركيز وتوجيه أفكارك بوسعه أن يساعد على زيادة معدل طاقتك، وبسبب العلاقة الوثيقة بين العقل والجسد، فإنه كلما تزايدت طاقتك العقلية، زادت طاقتك البدنية. ومن الممكن قياس هذه العلاقة بين الطاقة العقلية ونظيرتها الجسدية عن طريق ما يسمى جهاز التغذية المرتدة البيولوجية الذى يراقب كيفية عمل وظائف المخ. على سبيل المثال، عندما نكون فى

حالة استرخاء أو نائمين أو فى حالة تأمل فإن أفكارنا تتدفق ببطء أكثر، وينعكس هذا من خلال موجات ألفا ودلتا وثيتا ذات الترددات المنخفضة المصاحبة لهذه الحالة. وعلى النقيض، عندما نكون أكثر نشاطًا وانتباهًا، يسجل جهاز التغذية المرتدة البيولوجى موجات بيتا السريعة ذات التردد العالى. وعندما نحلم تنعكس طاقة أفكارنا المتصاعدة والمؤثرات البصرية التى رأيناها فى الحقيقة من خلال ومضات الرموش السريعة التى تنتابنا أثناء الحلم.

ونتيجة لهذه العلاقة بين المخ والجسد، فإننا نستطيع زيادة معدلات طاقاتنا الذاتية عن طريق التفكير فى أفكار ذات معدل طاقة مرتفع، كتخيل صور محفزة أو توليد مشاعر إيجابية تجعلنا أكثر انتباهًا وإدراكًا. وبما أن الأفكار والصور والمشاعر تقوم بتغيير كيمياء الجسد والمخ، فإننا لا نعتقد فقط أننا أكثر نشاطًا (أو نشعر بأننا كذلك) بل إننا فى الواقع نصبح فى أعلى معدلات نشاطنا البدنى بالفعل.

استغلال صور الطاقة الكونية

يعد استغلال طاقة الكون واحدا من الطرق التى تعمل على زيادة طاقتك، وذلك عن طريق تخيل هذه الطاقة تتدفق بداخلك كى تقوم بعمليات شحن لطاقتك. إن هذه العملية أشبه بتوصيل نفسك ببطارية شحن، تمامًا كما تفعل بحاسوبك أو هاتفك النقال. تبدأ الطاقة فى التدفق بداخلك لتمنحك الطاقة اللازمة، وبذلك تشعر بأنك أكثر قوة ونشاطًا.

ولعمل ذلك، تخيل أن لديك تيارات من الطاقة تتدفق إلى جسدك. تخيل طاقة الأرض أكثر صلابة وثباتًا، وطاقة الهواء أو الكون أكثر خفة واتساعًا، وأن طاقتك هى مزيج منهما. استخدم هذه الصورة لتوليد الطاقة التى تشعر بأنك فى أمس الحاجة إليها.

إن عملية التخيل هذه فعالة ومؤثرة، لأنك لا تتخيل فقط أنك موصل بهذه المصادر للطاقة، ولكنك فى الحقيقة تسحب تلك الطاقة داخلك من خلال التخيل. وهذا يرجع إلى أن كل شىء فى الكون يتكون من جزيئات وذرات الطاقة التى تتحد فيما بينها لتشكل المواد الملموسة بما فيها أنت، وأفكارك تعد نوعًا من موجات الطاقة أيضًا. وتتدفق أفكارنا ببطء نتيجة لموجات ألفا وثيتا ودلتا ذات الترددات المنخفضة المصاحبة لنومنا أو تأملاتنا، بينما نصبح أكثر انتباها ونشاطًا نتيجة موجات بيتا ذات التردد العالى المصاحبة لتفكيرنا اليومى. وبالتالى، فإن ترددات أفكارنا وتخيلاتنا تؤثر على ترددات أجسادنا.

وهكذا، عندما تستخدم قدراتك العقلية فى التركيز كى تزيد من معدل طاقتك، فإنك فى الواقع تحفز جزيئات الطاقة داخل جسدك للتحرك بسرعة أكبر. ولذلك فإنك لا تشعر بنشاط أكبر فقط، بل تصبح بالفعل أكثر نشاطًا. وعلى نفس الوتيرة، عندما تركز على استمداد الطاقة من الكون، فإن تخيل هذه الطاقة يساعد على تنشيط جسدك.

هذا هو الأسلوب الذى قمت باستخدامه بنفسى عندما شرعت فى استخدام أساليب التخيل والتصور العقلى فى البداية فى عملى - خاصة عندما بدأت الكتابة بصفة منتظمة لعملائى. فقد كنت أتصور نفسى أستدعى طاقات الكون كى أبدأ يومى، وهكذا كنت أشعر بالدافع للكتابة. كنت أعرف أن لدى مهام لابد من إنجازها ولم أرد أن أترك شيئًا للصدفة. ولذلك كنت أبدأ يومى كل صباح بالجلوس فى غرفة المعيشة وتخيل الطاقة تنصب بداخلى وتحوم من حولى، ثم أتخيلها وهى تندفع من داخلى نحو المهام الكتابية التى ينبغى إنجازها فى هذا اليوم. ونتيجة لذلك، كنت أذهب إلى الآلة الكاتبة (نعم كنا نستخدم الآلات الكاتبة وليس الحواسب الآلية فى تلك الأيام) ولدى الثقة التامة بأننى أستطيع إنجاز أى شىء مهما تطلب الأمر من عناء. فقد كنت أشعر بحماس شديد ودافع قوى لإنجاز العمل فى الحال. بعد عدة أسابيع، كنت قد تعودت على البدء فى العمل بحماس فى كل مرة أجلس فيها على الآلة الكاتبة، ومن ثم لم أكن بحاجة إلى أن أستمر فى القيام بتدريبات الطاقة لتحقيق هذا الهدف. لقد أثبت هذا الأسلوب نجاحه وقيمته الفعالة فى وضع جدول زمنى للكتابة بشكل منتظم ومن ثم إنهاء العمل الموكل إلىَّ بنجاح تام.

ثم بدأت بعد ذلك فى استخدام هذا الأسلوب فى حالات أخرى، مثل التدريس فى إحدى الدورات التدريبية أو إلقاء ندوة على الرغم من عدم كونى فى حالة مزاجية مناسبة تمدنى بالطاقة والنشاط اللازمين. فى هذه الحالة، كنت أتخيل الطاقة تنبعث منى وتندفع من خلال صوتى. وكذلك إذا كان لدى الكثير من المكالمات الهاتفية التى لابد من إنجازها إلا أننى كنت أشعر بنفور من إجرائها، كنت أقوم باستخدام هذا الأسلوب لأستمد الطاقة التى أحتاج إليها لالتقاط سماعة الهاتف والبدء فى التحدث عبر كل مكالمة بنفس الحماس.

وأخيرًا، أصبحت عملية استدعاء الطاقة عملية تلقائية، ولم أعد بحاجة لاستخدام هذا الأسلوب بوجه خاص لزيادة طاقاتى. ولكن فى البداية قمت بتطبيق هذا الأسلوب مرارًا وتكرارًا لأشعر بالنشاط فى المواقف المختلفة.

وفيما يلى كيفية استخدام هذا الأسلوب الفعال بنفسك. فهو يعد أحد أكثر الأساليب فاعلية وتأثيرًا لزيادة وتوجيه طاقتك.

تدريب: كيف تستخدم هذا الأسلوب بنفسك؟

فى هذا التدريب، ستتخيل طاقة الأرض والكون من حولك تتدفق من خلالك لتمنحك الطاقة اللازمة للقيام بعمل ما تريد إنجازه. استخدم ما يلى كتوجيه عام أو قم بتسجيله بصوت مسموع على شريط مسجل أو أسطوانة مدمجة وقم بإعادة التشغيل مرة أخرى بينما تقوم بعملية التخيل.

ابدأ بالاسترخاء وأغمض عينيك، ولكن فى هذه المرة اجلس بشكل مستقيم وقدماك تلامسان الأرض ويداك إلى أعلى فى وضع الاستعداد لاستقبال الطاقة.

ابدأ بالتركيز على الأرض تحت قدميك، تخيل أن الأرض تنبض بالطاقة، كنهر متدفق، اشعر بهذه الطاقة وكأنها تتركز فى كرة مشعة متوهجة تحت قدميك مباشرة، اشعر بالطاقة تعلو من الأرض وتندفع إلى داخل جسدك من خلال قدميك. لاحظ كيف تتدفق عبر قدميك، عبر ساقيك، إلى قاعدة عمودك الفقرى. اشعر بالدفء المنبعث منها وبالطاقة التى تمدك بها، اشعر بها تمتد إلى جزعك، إلى يديك ثم رأسك. اشعر بها تمنحك قوتها أثناء تدفقها من خلالك.

وبعد ذلك وفى أثناء تدفق تلك الطاقة من خلالك، لاحظ أن طاقة الكون أو الهواء المحيط بك تتركز فى كرة من الطاقة المتوهجة والمشعة المستمرة فوق رأسك. والآن اشعر بتلك الطاقة تدخل إليك من خلال قمة رأسك. بوسعك أن تراها وتشعر بها تتدفق إلى داخلك وتشعر بها تمدك بالطاقة اللازمة. ولاحظ أن تلك الطاقة تجعلك تشعر بالنشاط والحيوية.

بعد ذلك، أشعر بأن تلك الطاقة تنتقل من خلال رأسك إلى عمودك الفقرى ثم إلى ذراعيك ثم تهبط إلى ساقيك. إنها تجعلك تشعر بالنشاط والحيوية أثناء تدفقها داخل جسدك.

والآن تخيل أن الطاقتين تتقابلان عند قاعدة العمود الفقرى، وتندمجان معًا لتمداك بالطاقة بشكل أكبر من خلال قوتهما المتزجة ـ طاقة الأرض تمدك بالقوة والقدرة، بينما طاقة الكون تمدك بمشاعر النشاط والحيوية. ولاحظ كيف تندمجان وتنصهران وتتدفقان معًا ـ مثل كرة كبيرة ومتوهجة من الطاقة. اشعر بهما تتدفقان إلى أعلى وإلى أسفل عمودك الفقرى وتشعان فى جميع أجزاء جسدك وتمدانك بالطاقة.

إنك تستطيع التحكم فى كلتا الطاقتين إذا ما أردت، وذلك عن طريق استمداد طاقة إضافية من الأرض لمزيد من الشعور بالقوة والقدرة أو من الهواء لمزيد من الشعور بالنشاط والحيوية، فهذا يرجع إلى رغبتك أنت.

دع تلك الطاقة تسرى إلى أعلى وإلى أسفل عمودك الفقرى وتسرى فى جميع أجزاء جسدك حتى تشعر بأنه قد تم مدك بالطاقة اللازمة.

والآن قم بتوجيه تلك الطاقة نحو القيام بأى عمل أو مهمة تود القيام بها. فسوف تشعر بالحافز والرغبة فى القيام بها وإنجازها، حتى لو لم تشعر بهذا الحافز قبل ذلك أو كنت تقاوم أو كنت تخشى الشروع فى هذا العمل. فإن ما كنت تشعر به قبل ذلك لم يعد ذا أهمية، لأنك الآن مزود بالطاقة اللازمة. إنك تملك الطاقة والحماس لإنجاز هذا العمل كما أنك تشعر بالثقة أيضًا فى أنك تستطيع فعل ذلك. حتى لو كنت تشعر بنفاد قدراتك قبل ذلك، فإنك الآن تشعر بقدراتك الإبداعية تسرى بداخلك وتعرف أنك تستطيع القيام بتلك المهمة ومستعد لها.

وفى أثناء توجيهك لتلك الطاقة تخيل أن الطاقة اللازمة تنبعث من داخلك حتى تمكنك من أداء هذا العمل. أيًا كان ما تريد فعله، تخيل الطاقة اللازمة تتدفق من خلالك، وذلك حتى تستطيع توجيهها نحو هذا الهدف.

على سبيل المثال، إذا كنت تود كتابة أو نسخ شىء ما، تخيل أن الطاقة تنبعث من يديك. وإذا كنت ستلقى خطابًا أو عرضًا، تخيل الطاقة تنبعث إلى ما سوف تقوله. إذا كنت سوف تقوم برفع أحمال ثقيلة، فتخيل أن الطاقة تنبعث من خلال قدميك ومن خلال جسدك ومن خلال يديك لتمنحك قوة إضافية.

مهما كان ما يجب عليك فعله، تخيل أن الطاقة اللازمة تسرى بداخلك حتى تستطيع فعل أى شىء تريد فعله.

وفى النهاية، عد إلى الغرفة وافتح عينيك، واشعر بأنك مزود بالطاقة اللازمة.

وبمجرد الانتهاء من هذا التدريب، ابدأ على الفور فى العمل الذى تود القيام به أو الذى يجب عليك القيام به، وسرعان ما ستشعر بمزيد من الطاقة والحماس.

تدريبات أخرى لتوليد الطاقة العقلية

فى حين أن طاقة الكون تعد مصدرًا رائعًا لإمدادك بالطاقة اللازمة للقيام بعمل أو مهمة معينة، فإن هناك تدريبات أخرى كبديل لاستخدام التصور العقلى والتركيز الذهنى لزيادة معدلات طاقتك العقلية والانفعالية والبدنية. الطريقة الأولى تمدك

بكل من الطاقة العقلية والبدنية التى تعمل كمنبه جيد لأى شىء تفعله. أما الطريقة الثانية فتعتمد على استمداد الطاقة من خبرة المواقف السابقة حيث كنت تشعر بطاقة هائلة. أما الطريقة الثالثة فتعتمد على تخيل أنك تملك مزيدًا من الطاقة فى الموقف الذى تمر به. استخدم الطريقة التى تناسبك أو ربما تود استخدام مزيج من تلك الأساليب لزيادة معدل طاقتك.

١. توليد الطاقة والحماس (الوقت: دقيقة واحدة تقريبًا)

ويعمل هذا الأسلوب على توليد طاقة كبيرة، وهو أشبه بتناولك كوبا من الكافيين العقلى ليساعدك على الاستمرار فيما تفعله.

قف مباعدًا قليلًا بين قدميك واصنع قبضة بإحدى يديك. ثم قم برفع يدك سريعا حتى تصل إلى مستوى رأسك وأخفضها عدة مرات. وفى كل مرة تخفض فيها يدك، قم بقول شىء مثل: "أنا متيقظ" أو "أنا أشعر بالنشاط" أو "أنا متحمس وأشعر بالإثارة" أو "أنا متحمس للنهوض والمضى قدمًا". افعل ذلك من خمس إلى عشر مرات.

وفى أثناء قيامك بهذا التدريب، اشعر بسريان وتدفق الطاقة والحماس بداخلك، وبعد فترة قليلة سوف تكون متيقظًا ومنتبهًا ومستعدًا لأداء أى عمل.

إذا كان هناك أشخاص محيطون بك ولا تستطيع أداء هذا التدريب بشكل فعال، فتخيل نفسك تؤدى هذا التدريب داخل عقلك. إن استخدامك لجسدك بالكامل يعد أكثر فاعلية وتحفيزًا، ولكن استخدام قدراتك العقلية وحدها سوف يساعدك على الانتباه ويمنحك الدافع للأداء.

على سبيل المثال، لقد استخدمت هذا الأسلوب فى الندوات والمؤتمرات للتيقظ عندما كنت أشعر بالنعاس. فقد كنت ببساطة أركز على أن أكون منتبهًا ومتيقظًا داخل عقلى وأردد عبارة أساسية (مثل: "أنا متحمس وأشعر بالإثارة" أو "أنا منتبه ومتيقظ") داخل عقلى. وبعد عدة دقائق أشعر بالاستعداد للذهاب أو للإنصات مرة أخرى.

٢. استدعاء طاقة سابقة: (الوقت: ٣-٥ دقائق)

فى هذا التدريب سوف تقوم بتخيل موقف حدث قبل ذلك حيث كنت تشعر بطاقة هائلة، ثم قم بتخيل نفسك تتمتع بنفس الطاقة لتتعامل مع الموقف الحالى.

قم بالاسترخاء فى مكان هادئ. ركز على عملية التنفس (الشهيق والزفير) حتى تشعر بالهدوء والاسترخاء التامين.

والآن تخيل نفسك تعود إلى الماضى إلى أحد المواقف التى كنت تشعر فيها بالطاقة والنشاط. تخيل فقط أنك تعود إلى الماضى بقطار الزمن حتى تصل إلى موقف كنت تشعر فيه بنشاط خاص وطاقة هائلة. وقد يكون هذا الموقف مناسبة اجتماعية أو حدثًا كنت تحضره أو مكانًا معينًا كنت قد ذهبت إليه. أيًا كان هذا الموقف، تخيل نفسك فقط أنك فى هذا الموقف الآن وأشعر بتلك الطاقة والنشاط اللذين كنت تشعر بهما فى هذا الوقت.

قم بذلك لعدة دقائق. ثم اشعر بقوة هذه الطاقة الهائلة واشعر بهذه الإثارة. فأنت تشعر بأنك منتبه جدًا ومتيقظ وممتلئ بالطاقة.

الآن، عد إلى الغرفة مع الاحتفاظ بشعورك هذا المفعم بالطاقة الهائلة داخل عقلك. والآن يمكنك استخدام تلك الطاقة - سوف تشعر بمزيد من الطاقة والحماس والانتباه والاستعداد لفعل ما تريد فعله.

٣. تخيل طاقة هائلة: (الوقت: ٢-٣ دقائق)

فى هذا التدريب ستقوم بالتركيز على زيادة طاقتك فى الموقف الحالى - إما قبل أن تفعل شيئًا ما أو أثناء وقت الراحة الذى تأخذه أثناء الموقف لإعادة شحن بطاريات طاقتك.

قم بالاسترخاء فى مكان هادئ - أو قم بتجاهل ما يدور من حولك. ثم قم بالتركيز على عملية التنفس (الشهيق والزفير) حتى تشعر بالهدوء والاسترخاء التامين.

والآن، تخيل الموقف الذى على وشك أن تدخله - أو الذى على وشك أن تعود إليه بعد وقت الراحة. وتخيل نفسك تتحلى بكم هائل من الثقة والإصرار. إنك تشعر بأنك تعرف تمامًا ما يجب أن تقوله وتعرف تمامًا ما يجب أن تفعله، وتشعر بالثقة التامة فى نفسك.

فكر فيما ستفعله بعد قليل لمدة دقيقة. تخيل نفسك تتفاعل مع الآخرين كما لو أنك فى مشهد من فيلم. وفى أثناء ذلك، لاحظ أنك تشعر بمزيد من الطاقة ومزيد من الحماس. إن شعورك بالراحة عند تواصلك مع الآخرين أو عند تعاملك مع هذا الموقف يساعدك على الشعور بالانتباه واليقظة. فأنت تشعر بالطاقة والإثارة والحماس للمضى قدمًا.

اشعر بتلك الطاقة ـ وهذا الانتباه والحماس ـ ترتفع بداخلك. اشعر بها تنتشر بداخلك. إنها تنبعث من خلال يديك وقدميك وساقيك ورأسك. إنك تشعر وكأنك تشع بالطاقة.

الآن، احتفظ بهذا الشعور بالطاقة الهائلة داخل عقلك وعد إلى الغرفة، والآن يمكنك استخدام تلك الطاقة فى الموقف الحالى على الفور؛ فأنت تشعر بمزيد من الطاقة والحماس والانتباه والاستعداد للمشاركة فى الموقف وفعل ما ينبغى عليك فعله.

لكن لا تنس أن تنال قسطًا من النوم

بينما تم تصميم أساليب توليد الطاقة لزيادة طاقتك ومنحك طاقة إضافية عندما تشعر بالإرهاق والتعب؛ حتى يمكنك فعل الكثير والحصول على الكثير، فإنها لا تعد بديلًا للنوم. أحيانًا عندما لا تنال قسطا وفيرًا من النوم، كأن يكون لديك عمل مهم يجب عليك إنجازه أو لديك جدول زمنى مزدحم بالمواعيد، فإن أساليب توليد الطاقة قد تفى بالغرض.

ولكن لاحظ أننى ذكرت كلمة "أحيانًا". فتلك الأساليب لا تعد بديلًا للنوم بشكل منتظم. لذلك، إذا ما وجدت أنك كثيرًا ما تشعر بالتعب أو كثيرًا ما تشعر بالنعاس أثناء قيامك بشىء ما، فإنك تكون بحاجة إلى قسط من النوم ويجب أن تحصل عليه.

ومع ذلك، فإن تلك الأساليب تعد مثالية على المدى القصير لزيادة طاقتك عندما تحتاج إليها للقيام بعمل معين أو لمنحك طاقة إضافية سريعة.

٥ التغلب على الضغط العصبى

إذا ما كنت تشعر بقدر كبير من الضغط أو القلق أو التوتر، فإن ذلك سوف يؤثر بالسلب على ما تريد عمله؛ فجميع هذه الضغوط والقلق والتوتر لا تؤثر فقط على صحتك (فكر فى ضغط الدم المرتفع، نوبات القلب والمشكلات الأخرى التى تسببها تلك الضغوط)، بل إنك تصبح أكثر عرضة لارتكاب الأخطاء وعدم القدرة على الحكم على الأمور بشكل صحيح واتخاذ قرارات خاطئة، كما أنك تفشل فيما تفعله. فقط فكر فى كل تلك الحوادث التى من الممكن أن تقع - بدءًا من حوادث السيارات مرورًا بتحطم طائرة وانتهاء بتسرب كميات كبيرة من البترول من ناقلة نفط - وبالطبع فإنك تعرف تلك الأمور. إن تلك الضغوط بالقطع تسبب الكثير من المشكلات لصاحبها، سواء كان سائقًا أو طيارًا أو حتى شرطى مرور. وعندما تفكر فى الغضب الذى يملأ الطرق - وحالات الغضب والهياج التى تجتاح الشوارع وفى أماكن العمل وداخل الأسواق - حتما ستتكون عندك فكرة عن المشكلات التى تسببها تلك الضغوط. إن الضغوط أو القلق أو التوتر تمثل عائقا بينك وبين ما تريد، ويمكن أن ينتهى بك الحال مريضًا أو معتدى عليه أو حتى ميتًا، أو يمكن كذلك أن يوقعك فى مشاكل أو أشياء أخرى بعيدة تمام البعد عن تحقيق أهدافك.

للأسف أصبح الضغط العصبى مؤخرًا ظاهرة منتشرة فى بيئة العمل وفى الحياة العامة، وهذه العصبية تنتقل إلى أوجه الحياة الأخرى. والسبب الرئيسى لها هو الضغط الموجود فى هذا العصر الملىء بالتحديات. حيث تتولد ضغوط من ضرورة

أداء المهام والأعمال التى يجب إنجازها والتى يجب أن تؤدى على أكمل وجه نتيجة للمنافسة القوية أو للرغبة فى الحصول على عقد أو وظيفة أو ترقية أو حب الظهور فى صورة ناجحة وما إلى ذلك. وكل هذا يندرج تحت مسمى محاولة النجاح والإنجاز.

تحقيق التوازن بين الضغط العصبى والاسترخاء

إن بعض الضغوط الصغيرة قد تحفز وتشجع بعض الناس على بذل قصارى جهدهم للنجاح؛ فعلى سبيل المثال، عندما يشعر أحد المتحدثين قبل إلقاء خطاب ما بقلق، فإنه عادة ما يبلى بلاء حسنًا، لأن هذا المقدار الصغير من الضغط العصبى يولد كمية إضافية من الأدرينالين، ولهذا نراه مفعمًا بالطاقة والقوة التى تحسن من أدائه، ولكن عندما يصل معدل الضغط العصبى إلى مستو عالٍ، فإن معدل الأداء يتأثر سلبًا - بل من الممكن أن يجعل من الأداء شيئًا يستحيل تحقيقه، وبدلاً من دفع المرء لقمة الأداء، فإن الطاقة الزائدة تتحول إلى حالة خطيرة من العصبية يصعب التحكم بها ويصبح الأداء مستحيلاً.

وعلى نفس الشاكلة، فإن الشخص الذى ينتابه قليل من القلق حيال إنجاز موعد نهائى، فإن هذا القلق يكون بمثابة حافز له للعمل بجد وبشكل أسرع لإنجاز كل ما هو مطلوب منه، أما إذا أصابت نفس الشخص نوبة قلق شديدة فإنه يسجن داخل دائرة مفرغة تصبح فيها هذه الأفكار السلبية بؤرة الاهتمام ويتجاهل الأفكار الإبداعية البناءة التى تساهم فى تحقيق الهدف.

وهكذا يصبح تعلم الاسترخاء والتخلص من العصبية غير المرغوبة ضرورة ملحة للعمل بكفاءة وللتمتع بحياة ناجحة ومُرضية. ويكمن الحل فى البحث عن الإشارات التى تجعل منك شخصًا متوترًا ومضغوطًا، ثم العمل على خلق توازن مناسب بين القلق البسيط المطلوب لدفعك للأداء الفعال والحاجة إلى استرخاء كافٍ لجعلك تشعر بالثقة والهدوء والقدرة على تنفيذ أية مهمة بطريقة سهلة وفعالة.

إن تلك الأساليب المعروفة باسم "تريده ... تصوره... ستحصل عليه!" بوسعها أن تساعدك على تطبيق أساليب الاسترخاء أو أساليب تقليل الضغط العصبى الواقع عليك. وقد قمت بشرح هذه الأساليب مع الأساليب الخاصة بزيادة الطاقة فى الفصل السابق من الكتاب. استخدمها حينما تريد طاقة أكبر ودافعا أكبر كى يقودك إلى ما تريد إنجازه أو قم باستخدامها عندما تشعر بالحاجة إلى الاسترخاء والهدوء لموازنة الإحساس بالقلق الرهيب أو الضغط العصبى أو التوتر الشديدين.

أمثلة عن الكيفية التى تساعدك بها أساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!" الخاصة بالتهدئة

فيما يلى أمثلة على كيفية الاستفادة من هذه الأساليب للاسترخاء والتخلص من الضغط العصبى غير المرغوب فيه:

مثال # ١: كان ديف مديرًا تنفيذيًا مثاليًا؛ فهو رئيس قسم التسويق والمبيعات داخل شركة صغيرة لتصنيع وسائل الاتصالات، ودائمًا ما كان يسرع من موعد إلى آخر مصممًا على بذل كل ما بوسعه لإتمام الصفقة. ولقد قاد وأشرف على كثير من البائعين وحينما كان يخفق أحدهم فى إتمام عملية بيع، فإنه كان يقوم باستجواب ذلك الشخص عن جميع التفاصيل التى أدت إلى ارتكاب هذا الخطأ، جاعلًا ذلك الشخص يحس كما لو أنه متهم يواجه مدعيًا شديد القسوة. وعلى نفس النمط، عندما يفشل هو نفسه فى البيع أو عندما يخفق فى تحقيق حجم المبيعات الذى كان يتوقعه فإنه يلوم ويوبخ نفسه لفشله وإخفاقه.

ولا شك أنه وصل إلى أعلى مستوى من حيث حجم المبيعات، ولكنه كان يشعر فى بعض الأحيان وكأنه حزمة من الأعصاب المتوترة حينما كان يقوم بإجراء مكالمة للبيع. فى الحقيقة إن طبيبه قد حذره من أنه سيصبح أكثر عرضة للإصابة بأمراض القرحة إذا استمر الحال على هذا المنوال.

كان ديف فى حاجة إلى تعلم كيفية الاسترخاء وأن ينفث عن الضغوط اليومية الواقعة عليه أولًا بأول، والتى يشعر بها نتيجة لخوفه الشديد من الفشل. وقد قام بأول خطوة عندما أصبح مدركًا متى يشعر بالقلق وظل يذكر نفسه بأن يتخلص من ذلك التوتر. ولكى يحقق ذلك كان يخطط لإنهاء ما يفعله بأسرع شكل ممكن، ثم يقضى بعض الوقت فى مكتبه منفردًا للاسترخاء. وإن كان يقود سيارته، فإنه يوقف السيارة فى مكان هادئ ويغلق الراديو ويركز على تهدئة ذهنه.

بعد ذلك كان يقوم بالتركيز على الاسترخاء مستخدمًا فى ذلك أساليب الاسترخاء (التى تم شرحها فى الفصل الثانى). حيث كان يمضى بضع دقائق يلاحظ تنفسه، يقبض ويرخى عضلاته أو يتخيل نفسه يشعر بالاسترخاء أكثر وأكثر أثناء هبوطه فى مصعد من طابق إلى آخر.

وبعد بضع دقائق تترك هذه التدريبات أثرًا ويشعر بتبدد التوتر الواقع عليه. ومع ذلك، لضمان عدم معاودة هذا التوتر مرة أخرى، كان يقوم بمجرد عودته إلى العمل

بسؤال عقله الباطن عما يجب فعله حتى يظل مسترخيًا وهادئًا. ولكى يظل شاعرًا بهذا الاسترخاء والهدوء كان يسأل نفسه: "لماذا أنا متوتر الآن؟" ثم يسأل نفسه "ماذا ينبغى أن أفعل لأحافظ على هدوئى؟".

وبينما كان يسأل نفسه، كان يستمع إلى الإجابات. وقد جاءت الإجابة سريعة عن السؤال الأول "لا بد أن تتجاهل مشاعرك التى تحتاج إليها لإتمام البيع، لا بد أن تنصت للعميل ثم تبذل قصارى جهدك. ولكن لا تلم نفسك أو تلم البائعين الآخرين على عدم النجاح، فقط ابذل كل ما بوسعك واطلب منهم فعل الشىء نفسه؛ فلا ينبغى أن تتوقع أن تصل إلى مائة بالمائة طوال الوقت".

وفى الإجابة عن السؤال الثانى سمع صوتًا داخل عقله يقول: "استمر فى تذكير نفسك بما يجب أن تفعله. قل لنفسك إنه يجب أن تتوقف عن لوم نفسك، ويجب أن تبذل قصارى جهدك، وهذا كل ما ينبغى أن تتوقعه من نفسك. وعندما تشعر بالتوتر، قل لنفسك: "إننى مسترخٍ ومتسامح وأبذل قصارى جهدى". واستمر فى قول هذا لنفسك ما دمت تحتاج إلى ذلك ومن ثم سوف تشعر بالاسترخاء والهدوء".

وبمجرد حصول ديف على تلك الإجابات عاد إلى عمله وهو يردد هذه الرسالة على نفسه مصممًا على أن يجعل من نفسه متسامحًا ومنصتًا جيدًا ويبذل قصارى جهده دون الشعور بأنه يجب عليه النجاح. فى البداية كان يجب على ديف أن يكافح من أجل تجاهل الأفكار المعتادة المسببة للقلق والتوتر، ولكن تدريجيًا وجد أن فترات الاسترخاء وتقليل التوتر بدأت تطول كلما مارس هذه التدريبات حتى لاحظ من حوله هذا التغيير.

وقد اكتشف البائعون الذين يشرف عليهم هذا التغيير، وبالتالى شعروا بالدافع لبذل مزيد من الجهد فى العمل. وكذلك أبلوا بلاءً حسنًا حينما قلل ما يطلبه منهم. وفى نفس الوقت وجد أن هناك تحسنًا ملحوظًا فى مفاوضاته مع العملاء لأنه كان قليل التوتر، ولذلك فقد شعروا براحه أكبر فى العمل معه. وحيث إنه كان يستمع إلى عملائه بشكل أكبر وكان يشعر بمزيد من الاسترخاء، فقد كان يعرف ما يريدونه، وبالتالى أصبح أكثر قدرة على الوصول إلى حلول تفيد كلا الطرفين. وكانت النتيجة مبيعات إضافية ومعدلا أعلى لمبيعات كل منتج على حدة. وبارتفاع نسبة المبيعات التى يحققها فريقه، شعر ديف بثقة أكبر بنفسه، وأصبح أكثر استرخاء "وهدوءًا"، وبمرور الوقت لم يعد ديف بحاجة للقيام بالتدريبات وانتهت مشكلته. إننا نستطيع أن نقول إن أساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!" قد ساعدته على الشعور

بالاسترخاء وقللت من التوتر، الأمر الذى أدى إلى نجاحه الباهر.

مثال# ٢: استخدمت ميلندا أساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!" للتغلب على الشعور بالتوتر الذى كان يتولد لديها أثناء عملها (لبعض الوقت) فى بيع الأطعمة الخاصة. وبعد مرورها بفترة من الوقت شعرت فيها بأنها لا تستطيع تحقيق ذاتها، التحقت بسلسلة من ورش العمل الخاصة بكيفية تحقيق النجاح من خلال تحديد الأهداف وإدارة الوقت، وبالتالى أصبحت متعطشة لإعادة توجيه حياتها لتكون ناجحة فى عملها، وشعرت بدافع أكبر؛ حيث قامت بوضع قوائم من الأهداف والأولويات وقامت بوضع جداول صممت على تنفيذها.

ونتيجة لذلك، وبدلاً من الاستمتاع بعملية التعلم وتحويل الصعاب إلى فرص، وجدت أن الجهود التى تبذلها لتحقيق أهدافها أدت إلى شعورها بمزيد من التوتر. وبدأت تشعر بالقلق من أنها لن تستطيع تحقيق أهدافها، مما دفعها إلى إرغام نفسها على أداء المهام وإنجازها بأسرع ما يمكن، وهكذا وبسبب تلك المتطلبات شعرت بالضغط العصبى والاندفاع، مما أدى إلى شعورها بآلام فى معدتها، وفى نفس الوقت لم تكن تشعر بالمتعة فى قيامها بالعمل ولم تكن تشعر بالرضا عند إنجازه - مجرد شعور بالارتياح لانتهاء العمل الموكل لها. وقد ضاعفت علاقاتها الاجتماعية والأسرية الضغط العصبى الواقع عليها، وبدلاً من الاستمتاع بوقتها مع أصدقائها وأقربائها، شعرت بأنها أكثر إرهاقًا وأشد بؤسًا.

وشأنها شأن ديف، استطاعت أن تحول هذه المواقف العصيبة من حولها عن طريق استخدام قوة التخيل الإبداعى لإيجاد الإجابات التى تريدها كى تتعلم كيفية الاسترخاء. وبدأت ميلندا استخدام أساليب الاسترخاء المعتادة كى تشعر بالهدوء وتدخل فى حاله تأمل ذهنية. ثم سألت عقلها الباطن سؤالين: لماذا أنا متوترة بهذا الشكل الآن؟ ماذا أحتاج كى أحافظ على هدوئى؟

كانت الإجابة عن السؤال الأول بسيطة جدًّا، لكنها لم تفكر فيها من قبل: "لقد وضعت الكثير من المتطلبات على كاهلك ولا يجب عليك فعل ذلك. لذلك يجب أن تتعلمى كيف تصبحين أكثر مرونة، فلا ينبغى عليكِ تجربة فعل كل شىء من حولك، لا تتوقعى أن تكونى المرأة الخارقة".

وعندما سألت نفسها ماذا تفعل للحفاظ على هدوئها بدت الإجابة وكأنها شعور، حيث إنه غالبًا ما تكون الرسالة نابعة من الحدس. ولأنها كانت تركز على إعداد جداول أعمالها والحفاظ عليها، فلم يكن لديها الوقت كى تهدأ بدرجه كافية لتفكر

فيما يمكنها فعله. ولكن هذه المرة سمعت صوتها الداخلى يحثها على التسامح مع نفسها، وذلك عندما أخبرها بأنه ينبغى عليها "وضع أهداف خارج نطاق الجداول وأن تكونى على استعداد لتغيير تلك الأهداف إن تطلب الأمر ذلك. فقط عليكِ أن تفعلى الأهم بالنسبة لك أولًا وتحاولى إنجازه فى أسرع وقت ممكن، وإن لم تتمكنى من إنجازه حاليًّا، حاولى إعادة جدولته لإنجازه فيما بعد. وقولى لنفسك كل يوم: "أنا أشعر بالاسترخاء وأتسم بالمرونة فى تعاملاتى وأبذل قصارى جهدى، فإن استطعت تحقيق هدفى الآن فهذا شىء عظيم، ولكن إن لم أتمكن من ذلك، فلا بد أن أتعلم كيف أنتظر الفرصة المناسبة وأتحلى بالصبر. لأن كل شىء سوف يأتى فى موعده، ويجب علىَّ فقط أن أبذل قصارى جهدى".

كانت النتائج بالنسبة لـ ميلندا تشبه كثيرًا ما حدث لـ ديف. وتدريجيًّا تعلمت كيف تشعر بضغط أقل، وبزيادة التدريبات أصبحت تشعر باسترخاء أكثر وتوتر أقل، وفى مقابل هذا، وعندما توقفت عن الشعور بالضغط، تمكنت من إنجاز مهامها بطريقة فعالة أكثر من ذى قبل، كما تزايدت ثقتها بنفسها فيما تستطيع فعله، كما زاد دخلها، وذلك لأنه عن طريق الاسترخاء استطاعت أن تنقل لعملائها مشاعر الراحة والهدوء والاسترخاء، ونتيجة لذلك اشتروا منها بضائع أكثر. لقد فعلت ذلك بسعادة أكثر فى البيع والشراء.

الخطوات الأساسية للتغلب على الضغط العصبى

توضح الأمثلة السابقة الخطوات الأساسية لتقليل والتغلب على الضغوط والتوترات غير المرغوب فيها حتى يتسنى لك الحصول على ما تريد. والخطوات الأساسية هى كالآتى:

- الهدوء، باستخدام أساليب الاسترخاء.
- التعرف على مصادر الضغط العصبى والتوتر.
- قرر ما الذى يجب عليك فعله للتخلص من مصدر هذا التوتر.
- طرد أى قلق خاص بالمشكلة.

وفيما يلى أساليب تطبيق كل خطوة مما سبق:

١. *الهدوء باستخدام أساليب الاسترخاء.* تستطيع استخدام أى أسلوب من الأساليب الموضحة فى الفصل الثانى للقيام بهذه الخطوة. بالإضافة إلى أنه يمكنك أيضًا أن تطور وسيلة لنفسك عندما تشعر بالضغط العصبى والتوتر تستطيع من خلالها التحكم فى أعصابك لتحافظ على هدوئك واسترخائك، ولكى تحدد تلك الوسيلة، قم بإنهاء تدريب الاسترخاء باقتراح أنه فى أى وقت تريد أن تشعر بالاسترخاء، فإنك سوف تفعل واحدة مما يلى:

- ألصق إبهامك والوسطى معا ليدك اليمنى.
- قل لنفسك مرارًا (أنا هادئ - أنا مسترخٍ).
- ابتكر بنفسك وسيلة تساعدك على الاسترخاء.

بعد ذلك أثناء اليوم، متى شعرت بالضغط العصبى، استخدم وسيلتك التى ابتكرتها لتساعدك على الشعور بالاسترخاء. على سبيل المثال، لنفترض أن لديك مقابلة مهمة مع رئيسك فى العمل أو مع زملائك فى العمل وتشعر بالتوتر حيالها. قم باستخدام وسيلتك قبل هذا الاجتماع مباشرة لتخبر نفسك بأنك تشعر بالهدوء والاسترخاء أو أنك تستطيع أن تفعل أكثر من ذلك كما نوقش فى الفصول الأخرى بأن تقول لنفسك إنك تشعر بالثقة أو أن تتخيل المقابلة تدور بالضبط كما خططت لها، ولذلك فإنك ستحصل غالبًا على النتائج التى تريدها.

إن الهدف من استخدام هذا التوجه فى الاسترخاء هو أنه يساعد على تهدئتك ويزيل آثار القلق والتوتر. ومع ذلك، فإنه لا يتعامل مع الأسباب الأساسية التى تجعلك تشعر بالضغط العصبى، ولذلك، ولحل أعمق وأدوم، لا بد أن تطبق خطوات إضافية لمعرفة ما الذى تفعله ويؤدى إلى شعورك بالتوتر، ثم تعلم كيفية التخلص من هذا المصدر المسبب للتوتر باللجوء إلى أفعال بديلة.

٢. *التعرف على مصدر الضغط العصبى والتوتر.* ولاكتشاف سبب إحساسك بالتوتر حاول أن تشعر بحالة من الهدوء العقلى واسأل نفسك نفس السؤال الذى سأله ديف وميلندا لنفسيهما: "لماذا أنا متوتر لهذه الدرجة الآن؟". ثم استمع للإجابة التى تخطر بعقلك أو لاحظ أية صورة خيالية تظهر. فإنك سوف تجد هذا العمل مشجعًا لك، وستمنحك تلك التلقائية معلومات عن مشاعرك الداخلية واهتمامك.

إذا كنت تواجه صعوبة فى الحصول على إجابة كاملة عن سؤالك، فإنك تستطيع عمل شيئين لتحفيز استجابتك الداخلية:

- تخيل أنك تتحدث إلى مستشارك ومرشدك الداخلى أو أنك تحصل على المعلومات التى تبحث عنها عن طريق الحاسب الآلى أو شاشة فيلم.
- دَوِّنْ أَية أفكار أو تصورات على ورقة لجعل أفكارك تتدفق بحرية.

٣. ***قرر ما الذى يجب عليك فعله للتخلص من مصدر هذا التوتر.*** بمجرد أن تتمكن من تحديد مصدر هذا الضغط العصبى فى موقف معين، فإن الخطوة التالية هى أن تسأل نفسك ماذا ينبغى أن أفعل حيال ذلك. وبينما تفعل ذلك ضع عقلك فى إطار المستقبل كى تحصل على إجابة من حدسك الإبداعى أو من ذاتك الداخلية والتى ستمنحك إجابات عما ينبغى فعله حيال المشكلة.

والآن حان الوقت كى تطرح على نفسك السؤال التالى الذى استخدمه ديف وميلندا: "ما الذى ينبغى أن أفعله لأحافظ على هدوئى؟". مرة أخرى لا تحاول أن تشكل إجابتك بشكل منطقى، بل اترك حدسك يدلى بالإجابات. ولكى تحصل على المعلومات الإضافية اسأل نفسك هذا السؤال: "ماذا ينبغى أن أفعل أيضًا لأحافظ على هدوئى؟".

وكما حدث من قبل، فإن مفتاح الاتصال بقواك الداخلية هو تحفيز تلقائيتك الداخلية كى تخبرك بالمعلومات التى تحتاج إليها. مرة أخرى، استخدم مرشدك أو مستشارك الداخلى أو شاشتك الداخلية أو حتى التدوين التلقائى لتحفيز عملية التوصل لحلول إذا ما كنت تواجه أية مشكلة فى الإجابة عن السؤال.

٤. ***طرد أى قلق خاص بالمشكلة:*** الخطوة الأخيرة هى طرد القلق والمخاوف لتحقيق النتائج التى تريدها. إن تلك المخاوف أشبه بالمحادثة السلبية الذاتية مع أنفسنا التى نحدد فيها جميع أفكار"أنا لا أستطيع" التى تمنعنا من فعل شىء ما، أو أننا نؤكد مخاوفنا حيال سبب عدم حدوث ما نريده. ولكن هذه المخاوف غير منتجة على الإطلاق ولا تؤدى إلا إلى زيادة الشعور بالضغط العصبى.

على سبيل المثال، إذا كنت فى اجتماع لوضع خطة ما، فإنك سوف تشعر حتمًا بالضغط والتوتر لترك انطباع جيد، ولكن القلق يجعلك لا تشعر بالثقة فى أنك

تستطيع أن تفعلها، بل إنه سيجعلك تفكر فى أنك لن تستطيع وأنك لن تكون جيدًا بدرجة كافية وأن الأشخاص الذين سيحضرون الاجتماع لن يفهموا ما تقول.

باختصار، إن هذا القلق سوف يقودك إلى تضخيم الموقف فى عقلك أكثر وأكثر لأنك خائف مما سيسفر عنه الاجتماع وتخشى تحقيق نتيجة سيئة. والنتيجة هى أن قلقك سيجعلك تشعر بالخوف الشديد وستساهم أفكارك السلبية فى تحقيق النتيجة التى تخشاها. فعلى سبيل المثال، إذا كنت تشعر بالقلق من أنك لن تقدم عرضًا جيدًا، ففى الغالب ستفعل ذلك؛ حيث إنك سوف تفتقد الشعور بالثقة وسوف يعكس سلوكك انطباعًا مفاده: "أنا لا أعتقد أننى أبلى بلاءً حسنًا على الإطلاق". وفضلا عن ذلك سوف يؤثر شعورك بالتوتر والقلق على تطبيق الإجابات التى تحصل عليها عن طرق التخلص من الضغط، كما أنه سوف يؤدى إلى اعتقادك بعدم فاعلية تلك الأساليب.

ولهذا، إن كنت تشعر بأن القلق أو الخوف يعوق أى منهما محاولاتك للتغلب على شعورك بالتوتر، فلا بد أن تتخلص فى الحال من تلك المخاوف، ويمكنك أن تفعل ذلك بواسطة أربع طرق:

١. استحدث ***بديلا*** حتى يتسنى لك التأثير على الموقف.

٢. ***تخيل*** النتيجة التى تريدها وسوف يساعدك تركيزك على هذه النتيجة على تحقيق النتيجة المطلوبة.

٣. ***اكتسب الثقة*** عن طريق تذكير نفسك بأنك سوف تنجح فى القيام بما هو مطلوب منك - مثل: تقديم العرض أو المشاركة فى الاجتماع أو كل ما يتوجب عليك القيام به.

٤. ***تأكد*** من أنه مهما يحدث فهو ما ينبغى أن يحدث، وذلك حتى تستطيع تقبل النتيجة والشعور بالرضا تجاهها.

استخدم أيًا من هذه الأساليب أو مزيجًا منها طبقا للموقف. وعندما تنتهى قم بالتفكير فى شىء آخر، إذا لم تكن قد خططت من قبل للقيام بعمل ما، وذلك حتى تعمل قدراتك الداخلية المحررة عن طريق تركيزك على التغيير الذى تنشده.

التدريبات التالية عبارة عن طرق لتفعيل هذه الأساليب الأربعة السابقة للتغلب على التوتر لإزالة العوائق للحصول على ما تريد. تلك العملية أشبه بإزالة عائق فى

طريقك أو تخلصك من جدار أو سور يعيق طريقك نحو إحدى المدن، ولكى تصل سريعاً إليها لا بد أن تزيل تلك العوائق والأسوار.

١. استحدث بديلًا (الوقت: ٣-٥ دقائق)

فى هذا الأسلوب، ستتخيل أن صوتك الداخلى يتحدث إليك فى شكل سلسلة من المشاهد فى فيلم وتتخيل أنك مخرج الفيلم الذى يجعل الشخصيات تبتكر أحداثا تقترح بدائل أخرى يمكن أن تستخدمها كى تساعدك على الوصول إلى هدفك.

ابدأ بتخيل نفسك مخرجًا سينمائيًا يجلس فى مكان تصوير الفيلم، وتجلس على مقعد المخرج الذى ينبغى أن يكون فى نفس المكان حيث توجد المشكلة الحالية، ممسكا النص الدرامى فى يديك الذى يفترض أن يكون عن المشكلة، بينما يقف الممثلون على الأجناب منتظرين الإشارة كى يبدأوا فى تجسيد النص وفى نفس الوقت يقوم أحد الممثلين بتجسيد شخصيتك.

الآن، وفى أثناء مشاهدتك لبضع دقائق، تمثل الشخصيات أحداث المشهد الذى يؤدى بدوره إلى الموقف الحالى! على سبيل المثال، إذا كانت هذه المشكلة فى العمل فسيقوم الممثلون بدور رئيسك وأصدقائك فى العمل أو مرؤوسيك. وإذا كنت تشعر بالقلق حيال إحدى الصفقات فى العمل فإنك سوف تتخيل نفسك تجرى مفاوضات مع الممثلين المعنيين. وسوف تؤدى الشخصيات الدور كما تتذكره أنت فقط.

وعندما تصل أحداث المشهد إلى الموقف الحالى، اطرح على نفسك هذا السؤال: "ما الذى يرد فى النص حيال ما ينبغى أن أفعله الآن؟" ، ثم أنصت إلى الرد. فإن صوتك الداخلى قد يأتى بمقترحات عديدة يمكنك تجربتها، أو أنه قد يخبرك بأن تنتظر وتشعر بالاسترخاء. وإذا كنت لا تشعر بالثقة فى صوتك الداخلى، فهذا معناه أنه لا يجب عليك القيام بأى شىء حيال هذا الموقف فى الوقت الحالى (وذلك على الرغم من أنه يمكنك تصور النتيجة التى تريدها أو تأكيد رغبتك فى تقبل أية نتيجة).

ومهما كانت النتائج، اشعر بأنك تستطيع الوثوق بهذا الصوت الداخلى، وبهذا لن يكون هناك أى داع للقلق بعد الآن. بعد ذلك قم باتخاذ موقف أو انتظر أو استرخ كما أخبرك صوتك الداخلى، وتأكد من أن النتيجة المناسبة سوف تحدث.

٢. تخيل النتيجة المرغوبة (الوقت: ٣-٥ دقائق)

إذا كنت تعرف النتيجة التى ترغب فى تحقيقها، تخيلها تحدث بالفعل لتزيد من احتمالية تحقيقها. على سبيل المثال، إذا أردت أن يوافق الزملاء فى العمل على مقترحاتك فى الاجتماع، تخيل نفسك تعرض حجة فعالة وتخيلهم وهم يوافقون على مقترحاتك. وأثناء تخيل تلك النتيجة اشعر بالثقة بأن ذلك هو ما سوف يحدث، وذلك حتى تتمكن من وضع حد لقلقك من النتائج فى عقلك.

ولتدعيم عملية التخيل استخدم أسلوب الرسائل الشخصية التالى:

تخيل نفسك فى مكتب خاص داخل العمل، حتى إن لم يكن لديك هذا المكتب الخاص، وتخيل أنك تعمل وأنه مريح وهادئ، والآن تخيل الموقف الحالى وأنت تفكر فى الموقف الذى يزعجك.

وفجأة تسمع طرقات على الباب وتنهض وتجيب الطارق ويقوم رسول بتسليمك رسالة بريد سريع أو طرد مكتوب عليه باللون الأحمر الكبير (عاجل ومهم). ثم تقوم بفتح الظرف وتقرأ الخطاب، ثم تشعر بالسعادة لأن الخطاب يخبرك بأن جميع الأمور تسير بالطريقة التى تود أن تكون عليها. فعلى سبيل المثال، إذا كنت مهتما بعرض ما فسوف ترى أنك أديته بطريقه جيدة، وإذا كنت قلقا بشان ترقية ما فإنك قد حصلت عليها، وإن كنت تعانى من مشكلة مع زميل لك فى العمل فإنها قد انتهت بالفعل.

والآن وفى الدقائق القليلة التالية ركز على تخيل الموقف المرغوب أمامك، وأنك قد حصلت تمامًا على ما تريد.

٣. ذكر نفسك بأنك سوف تفعلها (الوقت: دقيقة واحدة).

تستطيع أيضًا طرد مخاوفك المصاحبة لشىء ما عليك القيام به عن طريق اكتساب الثقة بأنك سوف تفعلها. وهنالك طريقة بسيطة لفعل ذلك هى أن تذكر نفسك دائمًا من حين لآخر أثناء اليوم بأنك تستطيع وسوف تفعلها.

الآن، ولبضع دقائق قم بالاسترخاء والهدوء ثم أخبر نفسك بتركيز شديد:

"أنا أستطيع أن أفعلها (تخيل صورة أى شىء تود أن تفعله). أنا أفعلها (تخيل صورة نفسك وأنت تفعلها)".

إن الهدف هو أن ترى نفسك تفعل ما تتمنى فعله فى التو واللحظة، ومن ثم يعتاد عقلك الباطن على فعل ما تتمناه، كما تكتسب أيضًا شعورًا بالثقة بأنك تؤدى هذا النشاط بطريقة صحيحة وفعالة، كما أنه يمكنك تخيل استحسان الآخرين وتقديمهم التهانى لك على ما فعلت (مثل كتابة تقرير جيد أو تقديم عرض جيد أو قيادة اجتماع ناجح).

سوف تشعر بتحسن على الفور وسوف تصبح أكثر هدوءًا واسترخاء وأقل توترًا وقلقًا حيال ما ينبغى عليك فعله. بالإضافة إلى ذلك، عندما يحين وقت القيام بالعمل ستؤديه على نحو أفضل؛ وذلك لشعورك بثقة أكبر لأنك قد قمت به من قبل داخل عقلك.

٤. أكد تقبلك للنتيجة (الوقت: ٣-٥ دقائق)

فى بعض الأحيان، وبغض النظر عن كم المحاولات العقلية أو الفعالة التى تقوم بها للتأثير على الأحداث، فإن الظروف المحيطة بك قد لا تكون كما تتمنى. فقد لا تحصل على النقل أو الترقية التى كنت تتمناها، وقد تجد فجأة أن عميلًا متوقعًا لم يعد له وجود، إلا أنه أحيانا ما تتحسن الأمور على المدى البعيد إن تحليت بقليل من الصبر.

مثال على ذلك: "جين" التى تعمل مشرفة على مشروع فى وكالة للإعلان كانت تشعر بإحباط شديد لأيام عديدة عندما لم تحصل على تكليف بعمل مشروع البحث بعد كتابتها عشرين صفحة كعرض للمشروع. ولكن بعد بضعة أسابيع عملت على مشروع أكبر من ذلك فقامت باستخدام المعلومات التى كانت قد جمعتها للمشروع السابق، واستطاعت بذلك أن تؤثر بالإيجاب على مديرى هذا المشروع فى وقت قياسى. وكانوا جميعا متأثرين للغاية بأفكارها ومعلوماتها القيمة التى جمعتها، وبالتالى حصلت على الوظيفة.

وهكذا، فإن هناك مفتاحًا مهمًّا للتغلب على القلق ألا وهو إدراك أن هناك أمورًا تبدو أحيانًا وكأنها تسير بشكل خاطئ، ولكنك تستطيع تغيير مسارها أو اعتبارها تجربة تعليمية لابتكار شىء آخر أفضل. وهناك طريقة أخرى للتفكير فى الأحداث غير المرغوب فيها، وهى إدراك أن رغباتك واحتياجاتك غالبًا ما تتنوع وعندما يحدث ذلك فإنك عادة ما تحصل على ما تريد.

على سبيل المثال، عندما يتمنى شخص ما الحصول على مسمى وظيفى جديد بمسئوليات إضافية ومكتب جديد، ولكن لا تكون لديه الخبرة الكافية

للقيام بمهام الوظيفة الجديدة، فقد يجد نفسه فى مأزق وربما يتم طرده إذا ما حصل عليها الآن.

ولذلك لعله من الضرورى تنمية الشعور بتقبل النتيجة مهما تكن، فضلا عن محاولتك بذل قصارى جهدك لتحقيق أهدافك. بعبارة أخرى، إذا ما شعرت بأنك لم تبخل بجهدك وفعلت كل ما فى وسعك لتحقيق هدفك ولكنك لم تحققه، تقبل هذه النتيجة بصدر رحب. فقد بذلت كل ما فى وسعك، وقد حان الوقت لكى تصبح صبورًا وواعيًا حتى تعلن الفرصة القادمة عن نفسها.

إن قيمة هذا التوجه تكمن فى أنك تنأى بنفسك بعيدًا عن تدفق الأحداث بدلًا من السباحة ضد التيار. هذا بالإضافة إلى أنك تعتمد فى أفعالك على مبدأ يقول إنه ما من شىء فى الكون يحدث بالصدفة أو بشكل عشوائى، ولكن الكون يبدو كأنه يتفاعل مع احتياجاتنا عن طريق إمدادنا بما نحتاج إليه بالضبط، وعلى هذا فإن ما يحدث هو ما ينبغى أن يحدث.

فى الواقع، إذا ما استخدمت هذه الحقيقة لترشدك فى حياتك، فإنك سوف تجد كل شىء أيسر بالنسبة لك، إلا أنك تستمر فى محاولاتك جاهدًا لكى تحقق أهدافك. كما أنك سوف تشعر أيضًا بالرضا التام بغض النظر عما يحدث لك مدركًا أنه بإمكانك الاستفادة من الخبرات التى مررت بها وتعتبر ما يحدث هو الأفضل بالنسبة لك على المدى الطويل.

إن عملية التخيل التالية سوف تساعدك على تنمية قدراتك على تقبلك للأمور:

تخيل نفسك تجلس فى متنزه بالقرب من مكان عملك حيث الشمس ساطعة والمكان يتسم بالهدوء والأمان. وأنت تستمتع بتناول الغداء وتشعر بالاسترخاء والهدوء متقبلا أى شىء يحدث.

وفجأة تشاهد أشخاصًا قادمين من بعيد يحملون طرودًا صغيرة ملفوفة ومزينة بأشرطة معقودة ويبدو كأنهم قادمون من أحد متاجر الهدايا الموجودة فى الحى يقصدونك مباشرة ليسلموك الطرد كهدية.

ويمجرد أن تقوم بفتحها تجد هدايا مختلفة بداخلها؛ فإنها قد تكون نقودًا أو أى شىء آخر أو شهادة أو أية هدايا تريدها وتحتاج إليها أو هدايا غير متوقعة. ولكن بمجرد أن تفتح كل هدية فإنك تتسلمها بنفس روح القبول ثم تقول للشخص الذى أعطاها لك: "شكرًا أنا أقبلها بكل سرور" ثم يقوم هذا الشخص بالانصراف، وتقوم بتسلم وفتح باقى الهدايا.

وتستمر فى تسلم هداياك حتى ينتهى حاملو الهدايا من تقديم الهدايا لك.

ثم بمجرد أن تنهض لمغادرة المكان، ذكر نفسك بأن تلك الهدايا تمثل الخبرات والتجارب والتحديات التى تواجهها فى حياتك، وكما تسلمت وتقبلت كل هدية يجب عليك أن تتسلم وتقبل جميع الخبرات التى تمر بها. كما ينبغى لك أن تساهم فى تنمية قدراتك وتستغل التجربة لتتعلم منها وتتقدم ومهما كانت التجربة فعليك أن تتعلم أن تتقبلها.

وبهذا نكون قد وصلنا إلى سر الحفاظ على الهدوء والاسترخاء والتغلب على الضغط العصبى والتخلص من القلق. ينبغى لك أن تتعلم كيف تستقبل وتتقبل ما يحدث، كما ينبغى عليك أن تحاول تحقيقه وتنميه أيضًا.

التحكم فى مشاعرك

أحيانا ما تواجه معوقات تحول بينك وبين الحصول على ما تريد، وذلك بسبب مشاعرك السلبية؛ مثل الغضب أو الخوف. ومن خلال تطبيق أساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!" تستطيع التعامل مع مثل هذه المشاعر والتخلص منها، كما يمكنك استخدام تلك الأساليب للتغلب على أفكارك السلبية، وهو ما سيتم توضيحه فى الفصل القادم.

ولكن أولاً دعنا نتحدث عن المشاعر. إن المشاعر الإيجابية كالحب والفرح تعد بالطبع دوافع هائلة تحثك على الحصول على ما تريد، وذلك لأنك تستمتع بالنتائج وتشعر بأنك أكثر إبداعا وإنتاجا. أما المشاعر السلبية - كالغضب والخوف - فيمكن أن تعود عليك بالنفع فى بعض الأوقات عن طريق حمايتك والدفاع عنك؛ فهى قد تحذرك من الأمور التى قد تضرك أو قد تدفعك إلى الابتعاد عن شىء ضار. على سبيل المثال، إن استجابة الكر أو الفر التى تجىء كرد فعل تلقائى نتيجة للإحساس بالخطر تعد آلية طبيعية للنجاة، وهذا ينطبق على حياة الغابة الحقيقية، تمامًا كما ينطبق على المشكلات التى نواجهها فى حياتنا وعلاقاتنا الشخصية. لذلك بدلاً من محاربة أسد شرس بسلاح أو الهرب منه، فإنك تقاتل عدوًّا فى الحياة العملية أو الشخصية كى تنتصر أو تنسحب إن لم تستطع الانتصار عليه.

ومع ذلك، وفى أوقات أخرى، قد تقف تلك المشاعر السلبية فى طريق تحقيق أهدافك، تمامًا مثلما يكون لديك مخاوف وقلق غير مبررين أو عندما تفقد السيطرة على مشاعرك. على سبيل المثال، إذا لم تستطع التحكم فى غضبك أو إحباطك فى

العمل، فإنك قد تنفعل موجهًا إهانة بالغة تتحول بعد ذلك إلى عداء. إن هذا الأمر قد لا يجعلك تشعر بالسوء فحسب، بل قد ينتج عنه فقدانك وظيفة أو عدم حصولك على ترقية تريدها.

حتى إن بدا هذا الغضب الخارج عن السيطرة كأنه أدى الغرض منه فى الوقت الحالى، فسوف تكون له آثار سلبية على العلاقات وعلى الرضا الشخصى على المدى الطويل. والعكس صحيح، فإذا ما استطعت أن تتحكم فى مشاعرك أو تحول غضبك إلى طريقة دبلوماسية وهادفة لطلب ما تريد والوصول إليه، فإنك تستطيع تجنب المشكلات وتحقيق أهدافك.

كيف تكون المشاعر الخارجة عن السيطرة عائقًا أمامك؟

يمكنك أن تتذكر عددًا لا نهائيًّا من أمثلة استسلامك لمشاعرك التى لا تستطيع السيطرة عليها، والتى تؤدى إلى ما لا ترغبه فى الحقيقة، كأن يؤدى غضبك إلى أن يستثيط شخص ما غضبًا ويفعل شيئًا كنت تريد إرهابه لئلا يفعله، بدلًا من أن يستسلم.

وهذا ما حدث مع "جارى"، فهو ناشر مستقل فى مجال الموسيقى. لقد كان يشعر بالإحباط المتزايد والغضب بعد سنوات من العمل الجاد والمتواصل فى التعاقد مع كتاب الأغانى والمطربين الموهوبين، وقد أنفق الكثير من الوقت والمال لتسجيل أغنياتهم. وعندما شعر بأنه وجد فرصته فى إحداث طفرة غنائية مع مغنية ذات صوت فريد، أهمل "جارى" كل أعماله الأخرى للعمل مع صاحبة ذلك الصوت لمدة ستة أشهر، وقد حجز فى عدد كبير من الإستوديوهات لتسجيل أغانيها، ولكن، فجأة اعتذرت تلك المغنية عن أحد مواعيد التسجيل بسبب موت أحد أقاربها، وهو شخص كان قريبًا منها جدًّا، غير أن "جارى" أصر غاضبًا على أن تحضر إلى الإستوديو للتسجيل كما ما هو منصوص عليه فى العقد. وقد أدى إصراره هذا إلى حدوث مشادة كلامية بينهما عبر الهاتف انتهت بقولها "تحدث مع المحامى الخاص بى". وكانت النتيجة أن قامت المطربة برفض استكمال التسجيل على الرغم مما هو منصوص عليه فى العقد. وحيث إن "جارى" ليس لديه موارد لمقاضاتها، فلم يستطع أن يفعل شيئًا. لقد أدى غضبه إلى مواجهة هو غير قادر على ربحها.

إن التعبير عن الغضب جعله يشعر بتحسن للحظة؛ فقد قام بسب المغنية وتوبيخها لعدم التزامها ببنود العقد الصحيحة من الناحية الفنية. ولكن النتيجة كانت تدمير

ذاته هو. فقد أثر غضبه على علاقة رئيسية كان من الممكن أن تؤدى إلى تقدم ونجاح عظيمين بالنسبة له. بدلًا من ذلك شعر بأنه ضحية تصرفاتها، ولم يدرك أن غضبه هو الذى جعل منه ضحية.

ولو أن "جارى" استطاع السيطرة على مشاعره ولو كانت لديه الرغبة فى طرح بعض البدائل، لم يكن ليتمكن من الحفاظ على العلاقة مع المطربة وتجنب المشكلات القانونية فحسب، بل كان سيقودها ويقود نفسه إلى المجد والشهرة. كيف؟ عن طريق الخطوات التالية:

- أخذ بعض الوقت للهدوء.
- استخدام بعض العبارات المهدئة للنفس.
- استخدام وسيلة بدنية لتذكير نفسه بالشعور السلبى للغضب، وينبغى له أن يفعل شيئًا يهدئ من روعه.

لتحكم فى التعبير عن المشاعر للحصول على ما تريد

بينما يصبح التعبير عن المشاعر الخارجة عن السيطرة مدمرًا للنفس مثلما حدث مع جارى، فإن السيطرة على المشاعر فى الوقت المناسب يمكن أن تكون هى كل ما ينبغى لك فعله لتحقيق التأثير المطلوب.

لقد تم تصميم الأساليب الواردة فى هذا الفصل لتساعدك على التحكم فى المشاعر التى نود إطلاقها والتعبير عنها بطريقة إبداعية أو تجنب البوح بها بطرق تدمر بها نفسك والآخرين. وبهذه الطريقة يمكنك التعبير عن مشاعرك أو الإحجام عنها كما هو مناسب للموقف الذى أمامك.

وحيث إن الغضب هو أكثر المشاعر السلبية تدميرًا للنفس سواء فى بيئة العمل أو فى الحياة اليومية، فإن هذا الفصل يركز على كيفية التحكم فيه والسيطرة عليه وعلى المشاعر التى تدعمه (كالغيرة والحسد والشعور بالخيانة والاستياء)، ومع ذلك فبمقدورك أن تطبق نفس الأساليب للسيطرة على المشاعر السلبية الأخرى.

تعرف على مشاعرك

إن أول خطوة نحو التحكم فى مشاعرك وتقنينها هى أن تصبح مدركًا لحقيقة شعورك، وبالتالى تستطيع التعرف على تلك المشاعر وتمنع نفسك من التعبير عنها بطريقة غير ملائمة أو فى الوقت غير المناسب؛ فعندما تكون غاضبًا، فإنك تصرخ أو تتحدث بصوت مرتفع أو توبخ شخصًا ما على الملأ أو تنتابك حالة من الهياج. ولكن حتى قبل إظهار تلك المشاعر، توجد إشارات جسدية أو عقلية داخلية للغضب. وإذا أدركت تلك الإشارات الجسدية قبل أن ينفجر غضبك، فإنك تستطيع أن تتحكم بها، ثم تقرر ما إن كنت ترغب فى التعبير عن غضبك أم لا. فى الحقيقة تحاول مؤسسات الحد من العنف الأسرى مساعدة الزوجين - الأزواج عادة - على التخلص من عادة ممارسة العنف تجاه شركاء حياتهم - الزوجات عادة - مستخدمة هذه النوعية من الأساليب. وتساعد هذه المؤسسات الرجال على إدراك إشارات غضبهم ومن ثم التحكم بأنفسهم وعدم التعبير عنه وإهانة شركاء حياتهم.

استخدم التدريب التالى ليساعدك على التعرف على علامات الغضب قبل التعبير عنه بطريقة مدمرة.

١. إدراك إشارات الغضب (١٠- ١٥ دقيقة)

ادخل فى حالة من الاسترخاء والهدوء ثم من خلال التركيز على شاشة داخل عقلك، تذكر أحد المواقف التى كنت فيها غاضبا، وتخيل المشهد يظهر أمامك على الشاشة كفيلم سينمائى، ثم تخيل أنك تعيد الفيلم إلى لحظة ما قبل الموقف الذى أثار غضبك ولاحظ المشهد الذى أمامك.

والآن انتبه إلى كيفية بدء مشاعر الغضب لديك. وتعرف على تأثير المشاعر على جسدك وكيف سيطرت عليك. ولاحظ التغييرات التى حدثت فى حركة عضلاتك. لاحظ التغييرات التى طرأت على حديثك لنفسك والأفكار التى تدور داخل عقلك ولاحظ بماذا تشعر عندما تشعر بالغضب.

والآن دع هذه الصورة وأغلق جهاز العرض أو أعد الفيلم واشعر بنفسك وأنت تطلق الغضب بعيدًا، ثم لاحظ الفروق بين ما تشعر به الآن وما كنت تشعر به سابقا. وتعرف على الطريقة التى شعرت بها عندما كنت غاضبا وبماذا تشعر حينما لم تكن غاضبا.

والآن أعد التجربة لتعرف إن كانت هناك مشاعر أخرى شعرت بها وأنت فى حالة غضب، أو كررها كى تزيد من إدراكك بما كنت تشعر به أول مرة، وركز مرة أخرى على

الشاشة داخل عقلك، وتذكر الأوقات التى كنت فيها غاضبًا، شاهد المشهد وهو يظهر على الشاشة كفيلم سينمائى يعرض أمامك ثم تخيل نفسك تعيد أحداث الفيلم قبل وقوع الغضب.

لاحظ كيف مارست تلك التجربة، ولاحظ حركات جسدك وكذلك لاحظ كيف تتحكم فى نفسك. لاحظ أى تغييرات حدثت فى عضلاتك أو فى حديث نفسك أو الأفكار التى تدور داخل عقلك ولاحظ بماذا تشعر وقت الغضب أو عندما تكون فى طريقك للغضب.

والآن دع هذه الصورة وأغلق جهاز العرض أو أعد الفيلم واشعر بنفسك وأنت تطلق الغضب بعيدًا، ثم لاحظ الفروق بين ما تشعر به الآن وما كنت تشعر به سابقا، وتعرف على الشعور الذى شعرت به عندما كنت غاضبا وبماذا تشعر إذا لم تكن غاضبًا.

أدرك الطريقة التى شعرت بها عندما كنت غاضبا وبماذا تشعر إذا لم تكن غاضبا. ولاحظ ما إذا كنت تشعر بنفس المشاعر التى تشعر بها الآن أم لا. وحاول إدراك أية اختلافات أو أية مشاعر جديدة.

وأخيرًا - ومع الاحتفاظ فى عقلك بالمشاعر التى عايشتها عندما كنت غاضبا أو شعرت فيها بالغضب - نفث عن أى مشاعر غضب تشعر بها فى هذه اللحظة. أنت الآن تشعر بالارتياح والهدوء والسكينة، بالرغم من معرفتك لرد فعلك عندما يتملك منك الغضب، وتعرف أنك قد تفعل نفس الشىء فى المستقبل.

وهذه هى الإشارات التى يجب عليك البحث عنها عندما تكون غاضبا فى المستقبل. وهكذا، وبأخذ هذه الإشارات فى الاعتبار - مع شعورك بالراحة والهدوء والطمأنينة - عد إلى أرض الواقع.

خمس طرق للسيطرة على غضبك

بمجرد شعورك بإشارات الغضب يمكنك - إن أردت - منع نفسك من التعبير عنه أو توجيهه وجهة مناسبة، وذلك لتجنب التعبير عنه بصورة غير ملائمة أو مدمرة.

فلنقل إن رئيسك فى العمل يقوم بتوبيخك على شىء لم يكن خطأك، وإنك على وشك الانفجار غضبًا، ولكنك بدلًا من التعبير عن هذه المشاعر، والتى من الممكن أن تفقدك عملك، يمكنك أن تستوقف نفسك وتتحكم فى مكان وزمان وكيفية التعبير عن تلك المشاعر. وليس الهدف من ذلك أن تشعر بالضعف وتتقبل المهانة، ولكن الهدف هو التحكم فى التعبير عن مشاعرك بحكمة؛ فمثلا من الممكن أن يؤدى غضبك من رئيسك إلى مناقشة هادئة عن المشكلة للوصول لنتيجة مثمرة.

وفيما يلى خمس طرق مؤثرة لكى تتوقف أو تحد من مشاعر الغضب لديك أو تسيطر عليها:

١. *اطلب أو خذ وقتًا للراحة*. إنها طريقة للابتعاد عن الموقف أو الشخص الذى تسبب فى شعورك بالغضب، وتمنحك أيضًا الفرصة لكى تهدئ من روعك وتتحكم فى مشاعرك، وإن كان هناك متسع من الوقت، فيمكنك فحص المعلومات والافتراضات التى حصلت عليها والتى كانت سببًا فى شعورك بالغضب؛ فبعد كل ذلك قد تكتشف أنك أنت المخطئ. إن أوقات الراحة يمكن دمجها مع أحد أساليب التخيل التى يمكنها مساعدتك على التخلص من الغضب وتحويل غضبك بطريقة أكثر إيجابية.

٢. *استخدم الحديث الهادئ مع النفس*. بواسطة حديثك مع نفسك وإخبارها بأفكار مهدئة، فإنك بذلك توجه انتباهك بعيدًا عما يزعجك وتواجه المشاعر البدنية التى تساهم فى غضبك. وتستطيع هذه المحادثة المهدئة أيضًا أن تبطئ أى رد فعل سريع اضطررت لاتخاذه لفظيًّا أو عضليًّا، وكذلك تساعدك لتبقى غير منحاز وأقل انفعالا حيال الموقف. ويمكنك قول أشياء مثل "اهدأ....استرخ....هذه المشكلة ليست خطيرة .... ليس عليك التفاعل مع المشكلة حاليًا....لا تأخذها على محمل شخصى.... لا تجعل تلك المشكلة تزعجك". ويمكن أيضًا استخدام حديث النفس ليرشدك إلى الطريقة التالية - الإسقاط النفسى (أو الانفصال الذاتى عن الحدث).

٣. *استخدم الإسقاط النفسى لإبعاد نفسك عن الموقف*. فى هذه الحالة أنت ببساطة تتخيل أنك لست فى مكان الحدث. ابتعد بعقلك وشاهد ذاتك تخرج من داخلك وشاهدها وكأنك لم تعد تتأثر بالموقف الذى تعيشه. وعلى الرغم من إدراكك ما يدور حولك، فإنك تصبح وكأنك مشاهد أو مخرج لأحد الأفلام أكثر من كونك ممثلاً، وتستطيع استخدام الحديث النفسى ليرشدك لهذه الحالة أو تخيل نفسك فى مكان آخر.

٤. *لا تأخذ ما حدث على محمل شخصى*. إنها طريقة جيدة لتحويل ميلك نحو رد الفعل الدفاعى عندما يكون السلوك الاتهامى أو السلبى لشخص ما نابعًا من مشكلة يعانيها ذلك الشخص وليس من خطأ ارتكبته أنت. إن استطعت، قل لنفسك: "لست أنا السبب، كل ما هنالك أنه غاضب ويلقى باللوم على" وبذلك تساعد نفسك

على الابتعاد عن المشكلة وعدم التعبير عن غضبك. وبعد ذلك فإنك قد تجد أن الشخص الآخر يشاركك نفس الإحساس وتحل المشكلة من تلقاء نفسها، إذا لم تعبر عن غضبك الذى تشعر به.

٥. ***فرج عن غضبك عن طريق عملية التخيل.*** بينما تتم بعض عمليات التخيل بسرعة (حتى أثناء الموقف الذى يسبب غضبك) فإن عمليات تخيل أخرى تأخذ وقتًا أطول وعادة ما تتطلب وقتًا للخلوة. ولذلك فإن أفضل مجال لتطبيق هذا الأسلوب هو المواقف الدائمة أو عندما تكون قادرًا على استقطاع بعض الوقت. وفيما يلى بعض عمليات التخيل التى من الممكن أن تستخدمها، اختر من بينها ما تشعر نحوه بالارتياح، أو اجمع بين اثنين أو أكثر أو ابتكر تخيلاتك الخاصة.

بعض عمليات التخيل التى تفرغ شحنة الغضب

إفراغ شحنة الغضب عن طريق طرحها أرضًا (١٥ثانية - دقيقة واحدة). بمجرد أن تشعر بحدة الغضب تتزايد بداخلك، تخيل أنه يأتى إليك على هيئة شعاع من الطاقة السلبية من الشخص أو الموقف الذى يؤرقك، ثم تخيل تلك الطاقة تتحرك بداخلك إلى الأسفل وتذهب إلى الأرض دون إلحاق أذى بأحد.

كبح الغضب عن طريق كبح السبب (١٥ ثانية - دقيقة واحدة). تخيل حائطًا من الضوء الأبيض أو فقاعة أو قبة للحماية من حولك، وهو يعد حائلًا بينك وبين الموقف أو الشخص الذى تسبب فى غضبك، وأنت تجلس أو تقف خلف هذا الحائل حيث يمكنك تجنب أى شىء يقوله الشخص أو الأحداث التى تفرز الغضب؛ وهكذا تصبح فى منأى عن تداعياته وتبقى معزولًا ومحميًّا بالداخل.

إفراغ شحنة الغضب عن طريق عرضها على شاشة ثم تصويب سلاحك نحوها (٢ - ٥ دقائق ويفضل المكان الهادئ). ادخل فى حالة من الاسترخاء التام وتخيل شاشة عرض كبيرة أمامك، ثم تخيل أنك تخرج الغضب الكامن بداخلك كشعاع من الليزر على الشاشة، وبعدها تخيل أنك تمسك بمسدس ليزر وتصويبه على هذا الغضب، وفى كل مرة تضغط فيها على الزناد سوف تشعر بأن الغضب يذهب عنك ويتلاشى.

إفراغ الغضب عن طريق جعل الشخص المسبب له أصغر حجمًا (١ -٢دقيقة. وتلك الطريقة تعتبر الأفضل عندما يكون الشخص المتسبب فى الغضب ذا نفوذ أقوى منك أو لديه تأثير عاطفى عليك). وكبح جماح غضبك فإنك تتخيل هذا الشخص كأنه أصغر حجمًا، وبالتالى أقل قوة وأهمية بالنسبة لك. ابدأ برؤية نفسك تتحدث مع ذلك الشخص وتخيله يفعل كل ما يجعلك تغضب، وأثناء حديثك تخيل هذا الشخص ينكمش ويتضاءل حجمه ولاحظ صوته يخفت ويصبح أضعف وأضعف وتشعر بقوتك تتزايد بينما يصبح هو على العكس أقل قوة وتأثيرًا فى حياتك، ثم تخيل نفسك وأنت تلوح له قائلا (وداعًا) ثم تترك هذا الشخص التافه الضئيل شاعرًا بالقوة بداخلك. وفى النهاية اترك تلك الصورة تذهب ثم ارجع إلى واقعك.

كبح جماح الغضب عن طريق الانتقام العقلى. (٢- ٥ دقائق. ويفضل مكان هادئ. بينما يجد البعض أن هذا الأسلوب مفيد، فإن البعض الآخر لا يجدونه كذلك، حيث يكون سببًا فى جعلهم أكثر غضبًا. استخدمه إن وجدته مفيدًا بالنسبة لك، ولكن إذا شعرت بغضبك يزداد، فلا تستمر فى استخدامه). ولاستخدامه انتق مكانًا هادئًا وتخيل نفسك أو ممثلًا عنك يقوم برد فعل ما ليعاقب الشخص الذى أخطأ فى حقك. فى البداية اسأل نفسك: "ماذا أفعل لمعاقبة هذا الشخص بصورة عادلة؟" ودون فى ورقة بيضاء ما قام به هذا الشخص، ثم اجلس وشاهد ما يحدث وكأنك فى فيلم سينمائى ودع نفسك تستمتع به ثم اترك تلك التخيلات وعد إلى واقعك. وعندما تقوم بذلك لاحظ ما إذا كنت تشعر بتحسن أم لا، فإذا كنت تشعر بتحسن الآن، فإن هذا الأسلوب يناسبك، وإذا كنت لا تزال غاضبًا فعليك استخدام أسلوب آخر فى المستقبل.

تعلم من خبراتك إفراغ الغضب

على الرغم من أن فكرة التعلم من الخبرات التى يمر بها الإنسان تعتبر طريقة جيدة لتتمكن من تحويل الخبرة السيئة إلى شىء ذى فائدة، إلا أنها يمكن أيضا أن تشكل أسلوبًا من أساليب إفراغ الغضب. وهو يساعدك على التخلص من الغضب، لأنك حينما تعرف أن الخبرة المستفادة من موقف معين يمكنك الاستفادة منها لاحقًا، سيُخلق لديك شعور بالسعادة. وبوسع هذا الأسلوب أن يساعدك على فصل نفسك عن الموقف ورؤيته بشكل حيادى، لأنك تدرك أن لديك القدرة على تحويل أية خبرة سلبية إلى شىء إيجابى.

ولاستخدام هذا الأسلوب، ابتكر أداة تذكرك وتساعدك على الشعور بالتحسن. قـل لنفسك شيئًا مثل: "سوف أتعلم أو أنتفع من ذلك الموقف فيما بعد، ولهذا لا داعى للشعور بالانزعاج الآن".

وإذا كان ممكنًا أيضًا، اسأل نفسك: "ماذا أستطيع أن أتعلم من هذا الموقف حتى أستطيع استخدامه فى المستقبل؟" أو "كيف يمكن تحويل هذا الموقف إلى شىء أستفيد منه؟". أيضًا فيما بعد يمكن أن تسأل نفسك فى مكان هادئ الأسئلة السابقة مع الأخذ بعين الاعتبار كيف أن التجربة السيئة التى مررت بها يمكن أن:

- تُستخدم كى تعلمك شيئًا ما أو ترشدك مستقبلاً.
- تتحول إلى فرصة ذهبية لتربح الكثير من خلالها.

ومن خلال تذكير نفسك بأن كل خبرة لها جانب إيجابى، وعن طريق معرفة أنك تستطيع الحصول على بعض الوقت عندما تعانى من مشكلة فى المستقبل كى تعرف كيف تدرك الجوانب الإيجابية الكامنة فى تلك المشكلة، تستطيع أن تهدئ من مشاعر الانزعاج أو الغضب بداخلك.

٧ التخلص من التفكير السلبى

تمامًا مثلما تكون المشاعر السلبية عائقًا فى طريقك لنيل ما تريد، فإن التفكير السلبى يخلق نفس العوائق أيضًا، وذلك حينما يحبطك ضميرك الداخلى الناقد ببعض الأفكار مثل: "إننى لست مؤهلًا بدرجة كافية للحصول على ما أريد"، وهذا النوع من التفكير بإمكانه أن يقلل من ثقتك بنفسك ويتسبب فى تدميرك لهدفك لا شعوريًّا، سواء كان هذا الهدف هو التقدم فى العمل أو تكوين علاقات شخصية. وفى النهاية، فإن أفعالك ما هى إلا دليل على أفكارك.

وبالمثل تكون الرؤية التشاؤمية للعالم، التى من خلالها تتوقع حدوث الأسوأ وتخشى حدوث أى تغيير، وتشعر بأن الأحوال لن تؤول إلا إلى الأسوأ. وهكذا، عندما تسوء الأمور، فإن النتيجة تدعم اعتقادًا مفاده: "أرأيت؟! لقد أخبرتك بذلك!". إن النظرة السلبية تتحكم فى الطريقة التى تتصرف بها والتى تؤدى بالتالى إلى عدم حصولك على ما تريد.

إن التركيز على اتخاذ توجه إيجابى وإقناع نفسك بأنك فى طريقك لنيل ما تريد قد يكون شيئًا رائعًا، ولكن إذا شعرت بأى تضارب فى مشاعرك بالنسبة لقدرتك على القيام بالعمل، أو إن كانت لديك أفكار سلبية عن نفسك، فإنك بهذا تهدر الجهود التى تبذلها لتحقيق أهدافك.

ولهذا، إذا ما استوقفتك أى من هذه الأفكار أو التوجهات السلبية فلا تمنحها الفرصة، فكما يمكننا تغيير العادات، كذلك يمكنك إزالة العقبات فى طريق نجاحك.

كيف يؤدى التفكير السلبى إلى نتائج سلبية؟!

حيث إن التفكير السلبى يتغذى ذاتيًا، فإنه من الصعب اختراق دائرته. فى الواقع، إن كثيرًا من الناس الذين يتسمون بالتفكير السلبى يشعرون براحة أكثر عندما يظهر أمامهم عائق ما؛ فهذا لا يدعم طريقتهم المعتادة فحسب، بل إنهم يجعلون من هذا العائق مبررًا لعدم تحقيقهم هدفهم المنشود.

وإنه لمن المحزن أن كثيرًا من الناس يتعلمون أن يستمتعوا بالشكوى كطريقة للحصول على الرضا عن جميع الأشياء التى تفشل. إنها ظاهرة "البؤس يحب الجماعة"؛ فالبؤساء من الناس يبحثون عن شخص ليشتكوا له ثم بعدها يشعرون بتحسن بسبب المؤازرة والمشاركة الوجدانية. وعندما تصبح الشكوى أسلوب حياة، يصبح من الصعب اختراق الدائرة أيضًا. فالمشتكون لا يدركون أن طريقتهم تساهم فى الكثير من خبرات التعاسة التى يمرون بها. وبالفعل تظهر الأبحاث الحديثة أن طريقة التفكير السلبية قد تؤدى للمرض وتبطئ من عملية الشفاء، بينما تؤدى طريقة التفكير الإيجابية إلى التحسن والشفاء. إن طريقتنا فى التفكير ومشاعرنا فى الحقيقة تغير كيمياء المخ، لتجعلنا نتصرف بطريقة أكثر أو أقل تأثيرًا.[1]

إلا أن التوجهات السلبية والتفكير السلبى يمكن تغييرهما، ونستطيع أن نتدخل لاختراق وتغيير دائرة المشاعر والخبرات السلبية - مع تحقيق نتائج إيجابية غير متوقعة.

وهذا هو ما حدث مع "مادلين" الأخت الصغرى لشقيقين أكبر فى عائلتها كانا دائمى الانتقاد لها، وانتهى بها الأمر إلى التفكير فى أنها دائما على خطأ، وبالتالى أصبحت ترى كل شىء حولها بهذه الطريقة. فإذا لم يحدث شىء سيئ بعد فربما يحدث لاحقًا. وأصبحت تعكف على البحث عن أخطاء الآخرين والعالم أجمع، مما قد يساعدها على تقبل ذاتها.

ولأنها كانت كثيرة النقد للآخرين، فقد كان لديها عدد قليل من الأصدقاء،

---

1. Bill Moyers, *Healing and the Mind* (New York: Doubleday, 1993).

وأيضًا لأنها كانت ترى كثيرًا من الأخطاء فى الآخرين، فقد كانت تحب عددًا قليلًا من الأشخاص، وبالمقابل لم يحبها الناس لسلبيتها ولانعزالها. فكانت تشكو من الوحدة، ولكنها لم تفطن إلى أنها هى من كانت تبعد الناس عنها. وفى نفس الوقت كانت تتساءل لماذا تبدو حياتها سيئة للغاية؛ فقد كانت قلقة بشأن ما يمكن أن يحدث فى المستقبل ومع إيمانها المستمر بأنه مهما يكن فسوف يؤول للأسوأ. وكانت دائمًا ترفض وضع اقتراحات للمستقبل خوفًا مما سوف يحدث. ولهذا فقد خلقت سلبيتها عوائق فى علاقاتها ومنعتها من استغلال الكثير من الفرص.

ولكن "مادلين" كانت قادرة على التغيير بعد سنوات من التفكير السلبى باستخدام أسلوب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!" لتصبح واعية عندما تكون سلبية وتمنع سلسلة الأفكار السلبية وتغيرها بأخرى إيجابية ومحفزة.

وبالمثل يمكنك إجراء تغييرات مشابهة عن طريق إدراك المشكلة ثم وضع حد للأفكار السلبية والتفكير بإيجابية.

التخلص من الأفكار السلبية عن طريق إعادة برمجة نفسك

إذا كنت مثل "مادلين" لديك توجهات ونماذج فكرية سلبية تعوقك عن تحقيق ما تريد فى أى منحى من مناحى حياتك - مثل عملك، أو قدرتك على إنجاز شىء ما، أو علاقاتك أو استمتاعك بالأشياء - فيمكنك تغيير هذه الأفكار والتوجهات السلبية بأخرى إيجابية عن طريق إعادة البرمجة الإيجابية لشخصيتك. إن هذا الأسلوب يساعد على تغيير التوجهات والنماذج الفكرية السلبية إلى أخرى إيجابية.

وتتضمن هذه العملية أن تصبح مدركًا لأفكارك السلبية التشاؤمية، ثم تذكر نفسك مرارًا وتكرارا بضرورة تغيير توجهاتك، وبالتدريج ستصبح هذه التوجهات العقلية عادة إيجابية جديدة. وتعتبر العملية الأساسية بسيطة على الرغم من أنها تعتمد على التركيز المتكرر لدعم التغيير المنشود حتى يصبح فعلًا طبيعيًّا.

الأساليب التالية توضح بعض الطرق التى يمكنك من خلالها إيقاف تفكيرك السلبى وتحويله إلى إيجابى. وعلى الرغم من أننى قد أضفت إليها بعض الرموز والاقتراحات التى نجحت معى، إلا أن المهم هنا هو المبادئ التى تحتويها هذه الأساليب؛ فلا تتردد فى ترتيب أو تغيير هذه الاقتراحات لإضافة ما هو فعال بالنسبة لك.

١. إيقاف أفكارك السلبية باستخدام مثير معين (الوقت: ٣ ـ ٥ دقائق)

إن إحدى طرق التخلص من التفكير السلبى هى استخدام مثيرٍ أو إشارة ما ـ ففى كل مرة تشعر بالشعور السلبى يجعلك المثير مدركًا لهذا الشعور، ثم أفصل نفسك عنه، مدركًا هذا الشعور، وذكر نفسك بأنك تسيطر على مشاعرك، وبعدها تحرك للقيام بالتغيير.

وهذا المثير قد يكون أى شىء مثل ـ شىء مادى، أو كلمة، أو حركة. وهناك حركة سهلة الاستخدام (ولكن غير ملحوظة) هى حركة اليد. ولكى تستخدمها ببساطة، اجعل إبهامك يلامس إصبعك الوسطى، ليكون هذا بمثابة تنبيه إلى أنك تشعر بشعور سلبى، وأنك تريد التخلص منه أو تحويله. وتتميز حركة اليد هذه بأنها شىء يمكن فعله فى الحال) الشىء الملموس لا يمكن تواجده فى أى مكان وكذلك بالنسبة للكلمة فيمكن أن تعوقها أفكارك السلبية) ولكن لا تتردد فى استخدام أى منها مما قد ينجح معك. والسر يكمن فى تكوين علاقة ما بين تلك الحركة أو الكلمة أو الشىء الملموس أو أى شىء تستخدمه وأفكارك، وهكذا عندما تستخدمه يقوم بإعاقة أفكارك ومشاعرك السلبية. ولبناء هذه العلاقة عليك ممارسة تهيئة نفسك لعمل علاقة بين الإشارة والانتباه إلى شعور سلبى. وفيما يلى إحدى الطرق لبناء هذه العلاقة.

عليك التركيز لبعض الدقائق كل يوم لمدة أسبوع أو أسبوعين على الإشارة التى اخترتها لتستخدمها كمثير ينبهك إلى شعور سلبى معين. أولًا، حدد الإشارة (إشارة يد ـ شىء مادى ـ كلمة معينة).

ثم قم بالتركيز لمدة دقيقة على هذه الإشارة أو الشىء المادى أو الكلمة المعينة وبعدها اربطه بأية أفكار سلبية تعيشها، وذكر نفسك بأنه كلما واجهتك أية أفكار سلبية فسوف تضغط على هذا الزناد عن طريق القيام بتلك الحركة، أو تخيل هذا الشىء، أو قول الكلمة التى اخترتها أو التفكير فيها. وهكذا، ستكون قادرًا على إبعاد نفسك عن الشعور السلبى الذى تعايشه وتفحصه وتقول لنفسك: "لا أريد أن أشعر بهذا الشعور السلبى".

ولتقوم ببناء هذه الرابطة وتمارس استخدام هذه الإشارة، فكر فى شىء يضايقك ويشعرك بالغضب أو يجعلك تشعر شعورًا سلبيًا. وعندما تأتيك هذه الفكرة السلبية، عليك استخدام تلك الإشارة ولاحظ أنها تحد من أفكارك السلبية.

قم بتجربة فكرة أو صورة سلبية أخرى واستخدم الإشارة مرة أخرى ومارس هذه التجربة عدة مرات. وأخبر نفسك بأنه فى أية مرة تواجه فيها أية أفكار سلبية فى المستقبل سوف تستخدم هذه الإشارة لتجعلك تعى أنك تشعر بشىء سلبى وأنه بإمكانك الخروج من هذا الشعور والتغلب عليه.

وبمجرد تكوين هذه العلاقة، عندما تشعر بأى شعور سلبى قم ببساطة باستخدام الإشارة لتحث نفسك على إدراك هذه المشاعر السلبية وإيقافها.

دعنا نفترض أنك تشعر بالغضب عند مواجهة شخص ما وأنك على وشك إهانته أو تشعر برغبة فى ضرب هذا الشخص. عوضًا عن ذلك، قم باستخدام الإشارة لتتخلص من هذا الشعور وتنفصل عن المشاعر السلبية. أو إذا كنت تشعر بالحزن والاكتئاب، قم باستخدام هذه الإشارة أيضًا لتنفصل عن تلك المشاعر وتتخلص منها. ولمساعدتك على الحصول على هذا الانفصال، ذكر نفسك بأن هذه المشاعر منفصلة عنك وأنك تستطيع السيطرة عليها، ولكنك الآن تستطيع فعل شىء مختلف لإبعاد هذه المشاعر السيئة.

باختصار، بمجرد شعورك بقدوم أى من المشاعر السلبية استخدم الإشارة لتوقفها وتبعدها بعيدًا.

٢. التخلص من السلبية بقليل من "التنظيف العقلى" (الوقت: ٢–٣ دقائق)

عندما تدرك أنك تشعر بمشاعر سلبية أو أفكار سلبية أو تتعامل مع أحد الأشخاص السلبيين، يمكنك التخلص من هذه الخبرات السلبية بمساعدة أسلوب التنظيف العقلى البسيط. مبدئيًا، إن الحركة البدنية سوف تنجح لأنها سريعة وملموسة بشكل أكبر. ولاحقًا يمكنك خلق تصور لنفسك وأنت تنظف هذه السلبية، ويمكنك استخدام هذا التصور فى أى وقت، وبخلاف الحركة البدنية التى لا يمكن استخدامها فى كل الأوقات.

مارس هذه الأسلوب لمدة أسبوع أو أسبوعين إلى أن يصبح طبيعيًا ثم كرر التدريب فى أى مكان إذا كنت ترغب فى تنظيف نفسك من المشاعر السلبية.

قف أو اجلس مستقيمًا، وتخيل أنك تأخذ حمامك، وبهذا التصور داخل عقلك، مرر يديك على أعلى رأسك حتى أسفل عنقك وتخيل بينما تمارس هذا، أنك تزيل أية سلبية تسيطر عليك، وتخيل أن هذه السلبية قد تلاشت من داخلك وأصبحت فى يديك وأبعد يديك عن عنقك وانفض عنهما المشاعر السلبية، تخيل أنها تبددت فى الهواء واختفت. كرر هذه العملية بضع مرات (مرر يديك من أعلى رأسك حتى عنقك ثم انفضهما

بحركة سريعة) وكل مرة تمارس فيها هذا الأسلوب سوف تبتعد عنك السلبية أكثر فأكثر وتختفى فى الهواء.

وبعدها امسح كتفك اليسرى وذراعك اليسرى بيدك اليمنى، وبينما تفعل ذلك تخيل أن السلبية أصبحت فى يدك ثم انفضها وستشعر بأن السلبية قد ذهبت بعيدًا. والآن امسح كتفك اليمنى وذراعك اليمنى بيدك اليسرى وانفض السلبية بعيدا أيضًا. كرر هذه العملية بضع مرات حتى تشعر بأن السلبية قد ذهبت من تلك الأجزاء فى جسدك.

وأخيرا باستخدام يدك اليمنى قم بمسح أية سلبية من جانبك الأيسر وفخذك اليسرى للأسفل حتى ركبتك اليسرى، وباستخدام يدك اليسرى قم بمسح أية سلبية من جانبك الأيمن وفخذك اليمنى للأسفل حتى ركبتك اليمنى. كرر تلك الخطوات بضع مرات.

وعندما تنتهى لا بد أن تشعر بالنظافة والانتعاش ولا بد أن تكون كل السلبية قد ذهبت عنك.

٣. اعكس توجهاتك ومشاعرك السلبية (الوقت: ٣-٥ دقائق).

ثمة طريقة أخرى للتخلص من التوجهات والمشاعر السلبية - بمجرد تحديدها - وهى عكسها بسؤال نفسك ماذا تستطيع أن تفعل لتحويل تلك المشاعر السلبية إلى أخرى إيجابية.

افترض أنك تشعر بانعدام الثقة لأنك لم تحصل على وظيفة أو ترقية كنت تريدها. وبدلًا من أن تشعر بانعدام الثقة أو الإحباط، اسأل نفسك ما الذى يمكنك فعله لتغيير هذا الشعور. على سبيل المثال، اسأل نفسك وأنت فى حالة استرخاء: "ما الذى أستطيع عمله لتحقيق ذاتى؟" أو "ماذا أفعل لكى أشعر بالإنجاز؟". وبعد طرح تلك الأسئلة، حافظ على حالة الاسترخاء تلك وانتظر الإجابة (أرسم صورة - أصلح السيارة - أرتب مكتبى) ثم قم بفعل ذلك - أو تخيل نفسك تفعله.

أو افترض أنك دخلت فى نقاش حاد مع شخص ما وشعرت بالغضب، يمكنك طرح مثل هذا السؤال: "ماذا أفعل لأشعر بالهدوء والسكينة من جديد؟" أو "كيف أحول غضبى إلى شىء إيجابى؟" واستمع للإجابة، ثم قم بفعل أى شىء تتخيل أنك تفعله (مثل، اللعب مع الجرو - التجول على الشاطئ - كتابة قصيدة).

فى بعض الحالات، فإن الإجابة على سؤالك سوف تكون شيئًا تستطيع عمله بشكل حقيقى، وهنا سوف يكون القيام به أمرًا منطقيًّا. ومع ذلك، إذا كنت لا تستطيع فعله منطقيًّا، تخيل نفسك تفعله وسوف يكون التأثير مماثلًا إلى حد كبير، وسوف تزول مشاعرك السلبية وتتبدل بفعل تفكيرك الإبداعى الإيجابى.

سوف يساعدك التمرين التالى على فعل هذا التحول. مارس هذه العملية ولاحقًا يمكنك استخدامها كرد فعل تلقائى فى أى موقف تشعر فيه بمشاعر سلبية.

ابحث عن مكان هادئ حيث تكون بمفردك، وإذا كنت تعايش مشاعر سلبية فى هذا الوقت حيال أى شىء فى حياتك استخدم هذا الأسلوب أو فكر فى أحداث سلبية سبق أن مررت بها.

ركز على هذه الحادثة لمدة دقيقة أو دقيقتين ثم اسأل نفسك: " ما الذى يزعجنى فى هذا الحدث؟ وما الذى جعلنى أشعر باستياء شديد حيال ما حدث؟" واستمع للإجابة. ومهما كان ما حدث، قم بتحديد المشكلة الأساسية التى سببت المشاعر السلبية، ثم اسأل نفسك واحدا أو أكثر من الأسئلة التالية:

- ماذا أستطيع أن أفعل لتغيير الموقف؟
- ماذا أفعل لأشعر بتحسن؟
- كيف يكون رد فعلى مختلفًا إذا ما واجهت الأمر مجددًا؟
- ماذا تعلمت مما حدث لجعل الأمور أفضل مستقبلا؟

وسوف يحدد الموقف السؤال الذى تطرحه، وربما تحتاج إلى أكثر من سؤال.

وبعدها وبدون أن تحاول الإجابة عن السؤال منطقيًّا، استمع إلى صوتك الداخلى وسوف يخبرك بما الذى ينبغى عليه فعله. ربما يستهلك ذلك بعض الوقت حتى تحصل على الإجابة. ولكن كن صبورا، فقط استمع وانتظر حتى يأتيك شىء ما.

وإذا لم تستمع لشىء، فعليك تكرار السؤال أو تجربة سؤال آخر. وعندما تحصل على إجابة، فإذا كان شيئًا تستطيع وتريد فعله، فافعله على الفور أو بأسرع وقت ممكن فإنه سوف يساعدك على تبديل مشاعرك السلبية بمشاعر إيجابية. وأما إذا كانت الإجابة شيئًا لا تستطيع أو لا تريد فعله، فتخيل أنك تفعله.

وفى أى من الحالتين سوف يساعدك هذا التدريب على إطلاق المشاعر السلبية التى قمت باكتسابها حول الموقف، وكذلك سوف يساعدك على خلق مشاعر إيجابية جديدة حول الخبرة التى استبدلتها بها. وبعد ذلك سوف تساعدك تلك التوجهات العقلية الإيجابية فى الحصول على ما تريد.

٤. إقصاء السلبيات جانبًا بالعبارات التشجيعية

هناك طريقة أخرى للتخلص من الأفكار والمشاعر السلبية بواسطة عبارات التشجيع - وهى عبارات إيجابية تقال فى زمن المضارع لتؤكد شيئًا ما - على سبيل المثال تقول: "إننى موهوب وواثق من نفسى وأعلم أننى سوف أحقق هدفى".

وعندما تستخدم تلك العبارات، انتق منها بقدر المستطاع تلك التى تكون معاكسة بشكل كبير للمشاعر والأفكار السلبية التى تعايشها، وسوف تكتشف أنها علاج سريع يمكنك استخدامه فى أى وقت، بخلاف التخيل الذى يتطلب وقتًا أطول وفرصة لتكون بمفردك لممارستها.

ولجعل تلك العبارات أكثر تأثيرًا كررها على نفسك مرارًا حتى تصبح محفورة فى اللاوعى أو عقلك الباطن ولتصبح جزءًا منك. وربما تحتاج إلى تدوينها على بطاقات وتحتفظ بها فى محفظتك أو درج مكتبك أو على المرآة أو الحائط أو أى مكان آخر بحيث يمكنك رؤيتها بشكل منتظم يوميًّا.

وإليك بعض العبارات التشجيعية التى يمكنك استخدامها لمواجهة المواقف السلبية المعتادة. ويمكنك استخدام تلك العبارات أو تكوين عبارات خاصة بك لمواجهة أى شىء سلبى قد مررت به:

- أنا أشعر بالحماسة والتشويق والتفاؤل.
- أنا متفائل ومتأكد من أننى سوف أحصل على ما أريد.
- أنا أعرف تماما ما أفعل وأشعر تمامًا بالثقة فى نفسى.
- أنا أعلم أننى أملك الطاقة للحصول على المال الذى أحتاج إليه.
- إننى أعرف بعض الناس العظماء والأصدقاء من حولى.

- أنا أعرف أننى أقوم بعمل جيد وأن الآخرين سوف يعترفون بإسهاماتى.
- سوف أنجز كل الأعمال التى ينبغى على فعلها فى الوقت المحدد.
- أنا أحب عملى وأجده ممتعًا وتنافسيًّا.
- أنا أعلم أنى قمت بالخيار الأفضل واتخذت القرار السليم. ولا ينبغى أن أشعر بالأسف على اختياراتى أو أشعر بالذنب على اتخاذ ذلك الخيار لأننى قمت بما بدا لى صوابًا.

هذا بالإضافة إلى أنه يمكنك استخدام العبارات التشجيعية حتى إذا لم تكن تشعر بالسلبية؛ وذلك لزيادة ثقتك بنفسك أو لزيادة دافعيتك نحو تحقيق هدف ما أو تقوية إحساسك بذاتك وبشكل عام للشعور بالتحسن والتفاؤل.

ويمكنك استخدام هذه العبارات بمفردها أو دمجها مع الأساليب الأخرى مثل أسلوب الإشارة أو أسلوب التنظيف. والهدف من هذا الامتزاج هو أنك بعد أن تعمل على إيقاف الأفكار السلبية والتخلص منها، فإنك تضيف شيئًا إيجابيًّا ليملأ الفراغ الذى كانت تشغله الأفكار السلبية حتى تصبح غير قادرة على العودة مرة أخرى.

فكر بإيجابية وتخلص من السلبية

باختصار؛ إذا كانت لديك خبرات أو مشاعر أو أفكار سلبية أو كنت محاطًا ببعض البشر الذين يتسمون بالسلبية، فهناك عدة أساليب يمكنك اتباعها للتخلص من هذه المشاعر والأفكار وإحلال محلها الأفكار إيجابية. وتبدأ العملية بإدراكك التوقيت الذى تشعر فيه بالسلبية أو الذى تتأثر فيه بأشخاص يتسمون بالسلبية، وبعد ذلك اعمل على التخلص من الأفكار السلبية وطردها من حياتك من خلال تحويلها إلى أفكار ومشاعر وخبرات إيجابية.

الجزء الثالث

أسس نجاح أسلوب تريده... تصوره... ستحصل عليه!

زيادة ثقتك واعتدادك بذاتك

إن الشعور بالثقة واستخدام التوجه القائم على فكرة "أنا أستطيع" يعدان أهم مفاتيح الحصول على ما تريد فى الحياة. وفى المقابل، فإنك عندما تحصل على ما تريد، سوف تشعر بمزيد من الثقة والاعتداد بالذات.

إنها عملية متبادلة تبدأ بالإحساس بالثقة، على الرغم من أن الفرد لا يشعر عادة بالثقة عندما يبدأ فى القيام بشىء ما، مما قد يؤدى إلى حدوث مشكلات، لأنك عندما تفتقد الشعور بالثقة فى ذاتك، يكون من السهل على الآخرين هزيمتك بأقل قدر من النقد الموجه لك أو لما تقوم به. وبدون شعور راسخ بالثقة فى نفسك قد تتفق معهم بسهولة وتهزم نفسك، بدلاً من اعتبار أن الهدف من النظر إلى الأشياء نظرة موضوعية هو أن يكون باستطاعتك تحويل النقد إلى فرصة للتغيير والتقدم إذا ما شعرت بأن هذا النقد إيجابى أو بناء، أو تتجاهله وتعتبره مجرد رأى لا تتفق معه إذا ما شعرت بأن هذا النقد غير سليم. فعندما تتحلى بالثقة، تقوم أيضًا بإلغاء عبارة "لا أستطيع" من قاموسك اللغوى التى تعد عائقًا حيال الحصول على شىء باستطاعتك الحصول عليه. لقد تعلمت هذا المبدأ بنفسى عندما بدأت أول أعمالى فى أواخر الستينيات؛ فقد بدأت عملى بمجموعة من الشكوك، وقمت بتطوير بعض أفكار الألعاب التى بدا لى أنها ستثير إعجاب الناس، وكنت قد شعرت بالملل من عملى كباحثة لآليات السوق فى إحدى وكالات الدعاية والإعلان وشعرت أيضًا بتدنى المقابل المادى الذى أحصل عليه (وكان هذا فى الماضى عندما كان الرجال يتقاضون

أجرًا أكبر من النساء عند اشتغالهم بنفس الوظائف) وقد حصلت على بعض الدعم المادى من والدتى وقررت أن أجرب هذه الفكرة بنفسى.

فى تلك الأيام، كان من السهل على أى شخص أن يهز ثقتى فى نفسى. حيث لم أكن أعرف أى شىء عن التصور العقلى والتخيل والتفكير الإيجابى وغيرها من أساليب "*تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!*"، وكنت مستعدة تمامًا لفقدان ثقتى بنفسى عندما يقول أى شخص رأيه حيال أى شىء، بغض النظر عن مدى صحة هذا الرأى؛ على سبيل المثال، فقد أنصت عندما اقترح أحد الفنانين استخدام صورة فوتوغرافية مؤثرة لأجزاء اللعبة لوضعها على غلاف لعبة من ألعاب اللهو الجماعى، بدلاً من وضع صورة لمجموعة من الأشخاص يلعبون اللعبة ويستمتعون. كما أنصت أيضًا عندما اقترح آخرون أنه ينبغى أن أستخدم جميع أنواع وسائل الدعاية مثل الإعلام والملصقات أو اللافتات والشعارات والتى أهدرت بعض المال - الكثير من المال فى الحقيقة - ولم تؤثر على المبيعات.

فى نفس الوقت، لم أكن أشعر بالثقة فى قيمة أفكارى؛ فعندما ذهبت إلى "لوس أنجلوس" مع أحد المعلمين الذى كان ذاهبًا لعرض بعض الألعاب - والتى كان الكثير منها من تصميمى الخاص - على إحدى شركات الألعاب، كنت متوترة للغاية، وقد أخبرنى المعلم بأن أفكارى جيدة، إلا أننى لم أكن متأكدة وأحتاج إلى شهادة وتأكيد شركة الألعاب لأشعر بقيمة عملى، كما شعرت أيضًا بأن صحة قرارى بترك الأمان الوظيفى المتمثل فى العمل بشركه الدعاية والإعلان على المحك. كنت أشعر بقلق مستمر من صحة القرار الذى اتخذته، وكنت أفترض أنه إذا ما رفضت شركة الألعاب فكرتى، فإننى كنت سأعتبر هذا الرفض رفضًا لذاتى بالإضافة إلى فكرتى، مما قد يغير مجرى حياتى، وذلك لأننى لم أكن أملك تلك المعرفة والثقة الداخلية لتساعدنى على النهوض مرة أخرى، بغض النظر عما يقوله الآخرون.

غير أن الشركة قررت استخدام فكرتى، مما منحنى الثقة التى أحتاج إليها لاستكمال طريقى فى العمل الحر. وعلى الرغم من ذلك، فإننى كنت لا أزال بحاجة إلى الدعم الخارجى أو إشادة الآخرين على كل عمل جديد أقوم به لمنحى الثقة التى لم أكن أشعر بها. وتدريجيًا كنت أشعر بمزيد من الثقة فيما أقوم به، كلما كان يتم تنفيذ إحدى أفكارى. وعلى الرغم من ذلك، كنت لا أزال أفتقد تلك الثقة الداخلية - الضرورية لتحقيق نجاح حقيقى.

إن مشكلة افتقاد مثل هذه الثقة هى أنه باستطاعة أى شخص سلبى وناقد أن يهزمك بسهولة، وإذا كنت قريبًا من هذا الشخص بدرجة كافية، فإنه يستطيع أن يدمرك. على سبيل المثال، إذا كان لديك رئيس أو زميل فى العمل من هؤلاء الأشخاص ولا تشعر بالثقة والأمان بداخلك، فإن ذلك قد يكون مدمرًا لحالتك النفسية؛ حيث إنك تبدأ فى اعتبار تقييم هذا الشخص لك تقييمًا نابعًا منك أنت، وتهدم نفسك بنفسك؛ إذ يقول لسان حالك: "إنه يعتقد أننى مخطئ، لذا فمن المؤكد أننى مخطئ" وسرعان ما تستنتج التالى: "إننى مخطئ"، وعندما يحدث ذلك، فإنك تفقد وتهدر ثقتك واعتدادك بذاتك.

وقد مررت بمثل هذه المشكلة قبل أن أبدأ فى اكتشاف وتطوير أساليب قوة العقل المشروحة فى هذا الكتاب. وتم طرح عدد لا بأس به من ألعابى التى قمت بتصميمها فى السوق – حوالى ٢٠ لعبة حتى ذلك الحين – وذلك عندما اقترب منى فنان سوف أطلق عليه "ريتشارد" بإحدى الأفكار، وهى عبارة عن مجموعة ألعاب يتم لعبها على حائط، وقد طلب منى أن أقوم بابتكار الألعاب، فى حين يقوم هو بالعمل الفنى. وكان أول ما طرأ على ذهنى هو من ذا الذى يرغب فى الوقوف عند حائط ليلعب أحد الألعاب؟ لذلك ربما ينبغى علينا أولاً أن نقوم باختبار السوق لنرى إذا ما كان هناك أحد مهتم بشراء هذه اللعبة أم لا. إلا أن "ريتشارد" رفض هذه الملاحظات قائلاً إن اختبار السوق قد يكون عملاً غير ضرورى وإهدارًا للوقت، وقد وافقته بسهوله على حسن تقديره للأمور. أما الآن، وبعدما عرفت ما أقوم به حيال الثقة فى مشاعرى تجاه أحد الأشخاص داخليًّا، لن أفعل ذلك. ولكن فى ذلك الحين، كنت متحمسة للغاية للحصول على استحسان الآخرين لمنحى الثقة، لذلك كنت أوافق على أى شىء تقريبًا.

وقد تجاهلت أيضًا إشارات تحذيرية أخرى لا يمكن أن أتجاهلها فى وقتنا الحالى. على سبيل المثال، كانت هناك إشارة تحذيرية مهمة وهى أننى لم أكن أشعر بارتياح حيال العمل مع ذلك الفنان؛ فقد كان شخصًا سلبيًّا وفظًّا وكان حاد الطباع. وفى أثناء عملنا معًا اكتشفت أن لديه نزعة لإلقاء اللوم على الآخرين عند حدوث خطأ ما – وبشكل عام على زوجته (الآن طليقته) وعلىَّ أنا. وعندما كان يحدث ذلك، لم تكن هناك طريقة لمناقشة المشكلة بشكل عقلانى ومنطقى؛ فقد يثور غضبًا ويصرخ. أما الآن فإننى قد أخرج من هذا الموقف مبكرًا جدًّا – أو أثق فى حدسى الأولى ولا أعمل مع هذا الشخص على الإطلاق. ولكننى فى ذلك الحين تقبلت الموقف بهدوء

ولم أثر غضبًا أو أتركه. لذلك بدأت أفقد الثقة فى ذاتى بعد فترة، حيث أصبح سلوك "ريتشارد" أكثر نقدًا - وفى بعض الأحيان أكثر غضبًا (على سبيل المثال، بدأ فى انتقاد الطريقة التى أجيب بها على الهاتف) لذلك بدأت أبالغ فى إلقاء اللوم على نفسى لأننى بدأت أرى نفسى بعينيه هو.

فى النهاية، انهار المشروع بأكمله فى السوق، كما توقعت فى البداية، فقد كان المستهلكون لا يقبلون على شراء تلك الألعاب، لأنهم كانوا غير مهتمين بلعب الشطرنج أو الداما على الحائط، أما لوحات الألعاب الجديدة فكانت أسوأ حالاً. وانتهى بى المطاف بالسفر إلى أوروبا لنسيان المشروع و"ريتشارد".

وعند عودتى شعرت بعدم الرغبة فى ابتكار ألعاب أخرى، وعدت إلى الجامعة للحصول على شهادة الدكتوراه فى علم الاجتماع، والتى أدت فى النهاية إلى اكتشافى لقدرات العقل. وقد حدث ذلك عندما بدأت فى دراسة التنمية العقلية وأدركت أن تدريباتهم تعتمد على فكرتى بأن العقل يخلق الواقع الذى يمر به الفرد.

إن حالة "ريتشارد" قد تبدو حالة متطرفة، ولكن الغرض هو أنه عندما لا يكون لديك شعور داخلى بتقدير الذات، فإنك تكون فريسة سهلة للآخرين، وقد تنزلق بسهولة وتدع وجهة نظرهم تلك تدمرك. وبالتالى، فإن ذلك سوف تتم ترجمته بداخلك إلى عدد من السلبيات مثل عدم الطموح، وبالتالى عدم الحصول على ما تريد فى العمل. وأيضًا إذا لم تشعر بالثقة حيال ما تستحق أو فى قيمتك، فإنك سوف تبخس نفسك حقها ولن تحصل إلا على أقل القليل أيضًا - مال أقل وميزات ومكانة اجتماعية أقل وطاقة أقل والقليل من أى شىء فى شتى جوانب الحياة.

والعكس تمامًا، عندما تستخدم قدراتك المعتمدة على أساليب "تريده ... تصوره... ستحصل عليه!" لتبنى ثقتك واعتدادك بذاتك، فإنك لن تشعر بأنك أفضل حالاً فحسب، بل ستحصل أيضًا على الكثير من كل شىء تريده. فإذا ما شعرت بأنك ستحصل على ما تريد، فسوف تشعر بأنك تستحقه. إن توجهك الفكرى سوف يقوم بنقل تلك الرسالة، وعندما تصل رسالتك إلى الآخرين، فلن يستطيعوا الرفض أو عدم الموافقة.

غَيرٍّ صورتك الذاتية تتغير حياتك

أعرف الكثير من الأشخاص الذين استطاعوا تغيير حياتهم بشكل كامل وأصبحوا ناجحين فى المهن التى اختاروها، عن طريق إحداث تغيير فى توجهاتهم الفكرية؛

فقد بدأ الأمر بعدم شعورهم بالثقة فى أنفسهم وانتهى بشعورهم بتلك الثقة، وذلك عن طريق تركيزهم على سماتهم الطيبة ورؤية أنفسهم كأشخاص ناجحين ومشهورين بفضل جهودهم وإنجازاتهم.

إن سبب فاعلية هذا التوجه أنه إذا ما اعتقدت أنك شخص عظيم، فستكون شخصًا عظيمًا، وإذا ما اعتقدت أنك تستطيع، فسوف تفعل ما هو ضرورى حتى تستطيع حقًّا.

أولاً، ينبغى عليك أن تبدأ باعتقاد "أنا أستطيع" أو "سوف أفعل" أو "أنا أستحق"، لأن هذا الاعتقاد يساعد على تكوين الخبرات التى تدعم هذا الاعتقاد. على سبيل المثال، إذا كنت مقتنعًا بأنه ينبغى أن تحصل على وظيفة أو ترقية معينة، فسوف تشعر بالثقة، وتتعامل كما لو أنك تعمل بهذه الوظيفة، وبالتالى سيعتقد الآخرون أنك أنت الشخص المناسب للقيام بهذا الدور، كما ستعرف أيضًا أنك تستطيع القيام بما هو مطلوب، وستكون قادرًا على القيام به، وبعد قليل ستجد أنك تعمل بهذه الوظيفة، وذلك لأنك تشكل الواقع ليعكس اعتقادك أو شعورك.

وبالتأكيد، إن الظروف الخارجية وتوافر حسن الحظ بأن تكون متواجدًا فى المكان المناسب فى الوقت المناسب قد يساعدانك على اكتساب الثقة. على سبيل المثال، لقد اكتسبت مزيداً من الثقة فى بداية عملى فى مجال الألعاب عندما كان الآخرون يعبرون عن إعجابهم بأفكارى. ومع ذلك، إذا كنت تفتقد مثل هذا الشعور الداخلى بالثقة بالنفس، فإن حسن الحظ وجميع الظروف لن تمنحك مثل هذا الشعور بالقوة التى تحتاج إليها لتسير الأمور على ما يرام بالنسبة لك.

على سبيل المثال، فكر فى العديد من الأشخاص الذين تمت ترقيتهم فى العمل، ولأسباب مختلفة، اكتُشف أنهم لا يستطيعون الاضطلاع بالمسئوليات الإضافية. فى الواقع، إن هذا يعد "مبدأ بيتر" - وتتلخص فكرته فى أن كل موظف فى الهرم الوظيفى تتم ترقيته حتى يصل إلى مستوى تنعدم فيه الكفاءة عنده. وعلى نفس المنوال، فإن بعض الناس يتبنون توجهات فكرية قديمة إزاء المواقف الجديدة، سواء كانوا مدركين لذلك أم لا؛ فهم لا يزالون يرون أنفسهم فى أدوارهم القديمة ولا يشعرون بالثقة فى قدرتهم على رفع مستويات أدائهم؛ فهم يشعرون بأنهم لا يستحقون الترقيات وغير جديرين بها، ونتيجة لذلك، فإنهم يفسدون أعمالهم وينخفض معدل أدائهم، وذلك حتى تتسنى لهم العودة إلى وظائفهم القديمة حيث يشعرون بالارتياح.

والعكس تماماً، عندما تشعر بمثل هذه الثقة الداخلية وتملك شعورًا داخليًا يقول: "أنا أستطيع أن أقوم به أيًا كان ذلك"، فإنك تكون مستعدًا لتقبل المهام والمسئوليات الجديدة وتتقدم. ولأنك تعتقد وتؤمن بأنك تستطيع أن تفعل ذلك، فإنك تستطيع فعله حقًا.

وهكذا، فإن الأمر كله يعتمد على الاعتقاد أو الإدراك، لذلك يجب عليك أن تؤمن بأنك تملك القدرة على تحقيق النجاح الذى تريده. وبعد ذلك سوف يمنحك هذا الإيمان القدرة التى تحتاج إليها لتفعل ذلك، كما هو مبين فى الحالات التالية:

تغيير القناعات الشخصية للفرد لبدء مشروع جديد

فى إحدى الحالات، اكتسبت إحدى السيدات الثقة لتبدأ مشروعًا عن طريق تغيير قناعاتها الشخصية. فقد عملت "جوان" فى العديد من وظائف السكرتارية ومكاتب المحامين، إلا أنها على الرغم من ذلك كانت تشعر بالكبت وعدم الارتياح؛ إذ كان لديها الكثير من الأفكار الإبداعية ورغبة قوية فى الحرية، ولكنها كانت تخشى الشروع فى إقامة مشروعها الخاص فى تصميم الأزياء، ولذلك فإنها كانت تفكر دائماً فى جميع المعوقات التى تقف فى طريقها مثل عدم امتلاك الكثير من المال وعدم الخبرة وعدم امتلاك المعدات وعدم وجود موظفين لتبدأ عملها. وعلى الرغم من أن جميع تلك المعوقات حقيقية، إلا أن تركيزها على الأشياء التى لا تمتلكها يرجع إلى تخوفها من أنها لا تملك القدرة على القيام بما تريد القيام به؛ فهى تشعر بمزيد من الارتياح بالتفكير فى الأسباب الخارجية لعدم قدرتها على القيام بما تريد، بدلاً من الاعتراف بأنها كانت تقول لنفسها "لا أستطيع".

وهكذا استمرت فى العمل كسكرتيرة ومساعدة محام لسنوات عديدة، على الرغم من أنها كانت تشعر بعدم الإنجاز وبقلق وعدم ارتياح مستمرين نتيجة لرغبتها فى ترك عملها. وبعد ذلك وفى إحدى العطلات الأسبوعية قامت بحضور ورشة عمل حيث تعلمت كيف تتخيل ما كانت تريده وتقرر أنها تستطيع الحصول عليه؛ ففى خيالها لا توجد معوقات ولا التوجه الفكرى الذى يقول: "لا أستطيع"، ولا توجد أسباب لعدم تحقيق جميع الأشياء التى كانت ترغب فى تحقيقها. ولكن بدلاً من ذلك، فإن جميع الأشياء التى كانت تريدها كانت توجد فى خيالها، وما عليها إلا أن تفكر فقط فى الخطوات التى تحتاج إليها لبدء عملها (مثل الاتصال ببعض منافذ البيع لتوزيع منتجاتها، ورسم بعض التصميمات بعد ساعات العمل حتى تكتسب عددًا كافيًا من العملاء، وعمل ألبوم صور حتى يتسنى للآخرين البدء فى عرض أعمالها تمهيدًا لبيعها).

لقد منحتها ورشة العمل تلك شعورًا مبدئيًا بالثقة فى أنها تستطيع فعل ذلك إذا ما أصرت

على تحقيق هدفها. ونتيجة لذلك، فقد توقفت عن التفكير فى المعوقات التى كانت قد وضعتها لتمنع نفسها من المحاولة والفشل. وبدلاً من ذلك، بدأت تفكر بشكل إبداعى فيما ينبغى أن تقوم به الآن بميزانية محدودة لتبدأ مشروعها، ثم بدأت على الفور فى السعى والعمل لتحقيق حلمها. شاعرة بالثقة فى أنها سوف تحققه فى النهاية. لقد كانت تقضى ما يقرب من ٢٠ إلى ٢٥ ساعة أسبوعيًا فى عمل تصميمات لتحقيق هدفها، وفى نفس الوقت كانت تقوم بعملها كسكرتيرة ولكن بدوام جزئى. كما أنها أيضًا أصبحت تشعر بالثقة فى قدراتها، وقد ازداد هذا الشعور بالثقة نتيجة للدعم المعنوى الذى كانت تحصل عليه من هؤلاء الذين يقومون بشراء تصميماتها. لذلك فقد تبدل شعورها بالفشل إلى الشعور بالإنجاز، لأنها تقوم الآن بما كانت ترغب فى القيام به. وقد بدأ ذلك بتغيير وجهة نظرها الأولية فى نفسها وقناعتها الشخصية. وكان ينبغى اكتساب ذلك الشعور بالثقة والاعتداد بالذات لحثها على العمل لتحقيق هدفها.

تغيير التوجهات الفكرية للفرد لتغيير وظيفته

فى حاله أخرى قام "فرانك" - كاتب حسابات فى إحدى شركات الاستشارات الإدارية الصغيرة - بتغيير توجهه الفكرى وحصل على وظيفة جديدة. فقد شعر "فرانك" بالظلم وأنه قد تم تخطيه فى مراجعات الشركة نصف السنوية الأخيرة والتى تقوم بها الشركة لمراجعة مرتبات الموظفين. فقد كان يعتقد أنه يستحق علاوة، كما أنه كان يشعر بالاستياء لأن الموظفين الآخرين الذى لم يمض على عملهم بالشركة سوى فترة قصيرة قد حصلوا على علاوات وحصل بعضهم على ألقاب وظيفية أو ترقية.

وظل "فرانك" ملتزمًا الصمت لعدة أشهر، ثم ذهب بعد ذلك إلى أحد الفصول التى تعلم أساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!". وبعد ذلك بدأ يفكر فى جميع سماته الجيدة وكيف أن مهاراته كانت مهمة بالنسبة لشركته، كما فكر أيضًا فيما يجب أن يقوم به ليحث رؤساءه على تقييم مهاراته بشكل أفضل، وقد أدرك أنهم يولون اهتمامًا خاصًا ويركزون على مظهر الأشخاص العاملين فى الإدارة فى العمل. فقد أدرك أنه ينبغى عليه أن يقوم بتحسين صورته بأن يقوم بشراء بعض الملابس الجديدة الأنيقة. هذا بالإضافة إلى أنه تخيل نفسه يتحدث بثقة إلى رئيسه فى العمل ويطالبه بالعلاوة من خلال شرحه للأسباب التى تجعله يوافق على منحه زيادة فى الراتب.

لقد مارس "فرانك" تلك الأساليب لمدة أسبوع، وفى أثناء ذلك كان يشعر بمزيد ومزيد من الثقة حيال ما كان يتوقع أن يقوم به، فقد بدأ يدرك أنه كان جديرًا بالعلاوة الإضافية، وذلك بدلاً من الشعور بالاستياء لحصول الآخرين على تلك العلاوة. كما استثمر نقوده أيضًا فى شراء حُلة ورابطة عنق كستنائية اللون منحته مظهرًا أكثر أناقة.

وبعد ذلك، وبهذه الثقة الجديدة، اقترب "فرانك" من رئيسه فى العمل معتمدًا على تعرفه على قيمته الذاتية الكبيرة وبدأ فى التحدث عن قيمته بالنسبة للشركة وكيف أنه كان يظهر التزامه وانتماءه طوال تلك السنوات، وتحدث عن رأيه فى حل المواقف التنافسية، وفى النهاية تقدم بطلبه فى الحصول على العلاوة المالية.

إن نتيجة هذا التحضير الجيد لم تكن حصول "فرانك" على العلاوة المالية فحسب، ولكنه أيضًا حصل على ترقية فى غضون بضعة أيام. لقد شاهد رئيس "فرانك" فى العمل "فرانك" بشكل جديد مما ترك أثرًا جيدًا بداخله؛ فقد أدرك أن "فرانك" يستطيع أن يقدم أكثر مما كان يقدمه ومنحه مسئوليات جديدة. ومرة أخرى، فإن التغيير الذى طرأ على حياة "فرانك" كان نتيجة لتحويل وتغيير فى التوجه الفكرى، حيث قام "فرانك" بالنظر داخل ذاته لاكتساب مزيد من الثقة ومشاعر تقدير الذات. ثم بعد ذلك تحولت تلك المشاعر إلى تغيير فى الواقع الخارجى.

كيف تكتسب الشعور بالثقة بالنفس والاعتداد بالذات؟

إن أحد أسس بناء ثقتك واعتدادك بذاتك والتغلب على المخاوف والوساوس الذاتية والقناعات الشخصية، مثل "أنا لا أستطيع أن أفعل ذلك" أو "أنا لست على درجة كافية من الكفاءة"، هو أن تركز على ما يمكنك فعله وتعرف أنك تستطيع فعله وتتصور نفسك وأنت تفعله. وباستخدام أساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!" يمكنك أن تبدد تلك المخاوف وهذا القلق وتكتسب الثقة اللازمة لمواجهة التحديات بنجاح وتشعر بالسعادة مرة أخرى. فى الواقع، تستطيع أن تمنع أية مخاوف ذاتية من التسلل إلى حياتك باستخدام تلك الطرق بشكل منتظم لتؤكد امتلاكك القدرة على القيام بأى شىء تريده. علاوة على ذلك، باستطاعتك استخدام تلك الأساليب لتشعر بالثقة، لأنك تكون ممسكًا تمامًا بزمام المواقف.

وفيما يلى الطرق الخمس الأساسية لبناء الثقة بالنفس باستخدام تلك الأساليب:

١. كن واعيًا وَمُقِرًّا بسماتك ومهاراتك وإنجازاتك الطيبة.

٢. أَقِرَّ بأنك تملك السمات التى تحتاج إليها للتطور واستمر فى الإقرار بذلك أثناء عملك على تنمية تلك السمات.

٣. تخيل نفسك شخصًا ناجحًا يحقق هدفًا أو يصبح مشهورًا نتيجة لجهوده.

٤. تخيل نفسك شخصًا ناجحًا وسعيدًا يحقق أى شىء يريده.

واليك كيفية استخدام تلك الأساليب:

١. تعرف على سماتك ومهاراتك وإنجازاتك الطيبة (الوقت: حوالى ٥ دقائق)

فكر فيما تجيد القيام به كنموذج لتأكيد الذات مما يساعدك على اكتساب الثقة ويجعلك تشعر بالثقة؛ ففى بعض الأحيان قد تنسى سماتك ومهاراتك الجيدة أو لا تمنح نفسك الثقة الكافية الناتجة عن كم الإنجازات التى قمت بإنجازها، وخصوصًا عندما تواجه صعابا وتحديات فى الحياة، مثل إنجاز مشروع صعب فى موعده المحدد لا تشعر بالثقة بأنك تستطيع الوفاء به.

ولكى تمنع مثل هذه المخاوف يجب عليك من وقت لآخر أن تذكر نفسك بقدراتك وبما يمكنك القيام به؛ فإن ذلك يدعم صورتك الذاتية ويساعدك على الشعور بالثقة فى نفسك مرة أخرى؛ حيث سيقول لسان حال تفكيرك: "لقد فعلتها من قبل، وكنت قادرًا على فعلها، لذا لدى القدرة على فعلها مجددًا".

ويعد الأسلوب التالى طريقة جيدة للبدء فى التفكير بشكل إيجابى حيال ذاتك.

أحضر ورقة وقلم رصاص، ثم قسم الورقة إلى ثلاثة أعمدة، وعلى رأس كل عمود اكتب "سماتى الجيدة"، "ما أجيد القيام به"، "ما أنجزته".

ثم أغلق عينيك وتأمل كل عنوان لمدة دقيقة أو دقيقتين. ما الذى يخطر فجأة بعقلك؟ لا تقم بتحليل أو مراجعة الأفكار التى تظهر، فقط انتبه. وبعد أن تشعر بأنك انتهيت، افتح عينيك ودون سماتك الجيدة أو مهاراتك أو إنجازاتك بأسرع ما يمكنك، ودَوِّنْ أية سمات أو أفكار جديدة تراودك أثناء تدوينك لتلك السمات أو الإنجازات.

افعل ذلك مع كل عنوان، ثم راجع تلك القائمة، وفى أثناء قراءتك لكل جملة، تخيل نفسك بهذه السمة أو المهارة أو الإنجاز. تخيل نفسك بكل تلك السمات والمهارات والإنجازات واشعر بلذة ذلك الشعور.

وفى النهاية، تخيل نفسك تحصل على نوط التميز وتثنى على نفسك لتمنح نفسك الثقة والاعتداد بالذات؛ فأنت متميز حقًا؛ فقد حققت الكثير وتستحق الثناء على هذا الإنجاز.

يمكنك استخدام هذا الجدول لتدوين سماتك ومهاراتك وإنجازاتك.

٢. ثق بنفسك وبمهاراتك (الوقت: حوالى ٣ دقائق)

بما أن الإنسان نتاج تفكيره؛ فإذا ما فكرت على نحو إيجابى فإن شعورك سوف يكون إيجابيًا، وإذا ما اعتقدت أن لديك سمات وقدرات معينة، فسوف تكون ذلك الشخص الذى يتمتع بها. حتى لو لم تكن لديك تلك السمات الآن، فإنك إذا ما اعتقدت أنك تملك تلك السمات، فسوف تنميها بداخلك وسوف يزداد شعورك بالثقة والاعتداد بالذات. باختصار، قرر ما تريد تحقيقه، واشعر وصدق ما تقرره. وسوف يساعدك هذا الأسلوب على فعل ذلك.

دوّن اعترافاتك بشخصيتك أو بالشخصية التى تريد أن تكون، وَدَوِّنْ ما الذى تملكه أو تريده. اختر أى شىء مهم بالنسبة لك، وأكد عليه فى زمن المضارع (الوقت الحالى)، حتى لو لم تكن تملك ذلك الشىء أو تلك السمة الآن؛ حيث إننا نصبح ما نرى أنفسنا عليه. على سبيل المثال يمكنك أن تحفز نفسك بقول الآتى:

- أنا أعمل بوظيفة شيقة ومثيرة، وأستمتع بعملى بها.
- أنا أحقق ما يزيد على ١٠ آلاف دولار هذا الشهر فى المبيعات.
- أنا شخص نشيط ومشوق وأستطيع جذب انتباه الحضور لأى شىء أقوله.
- أنا شخص ناجح فى أى شىء أقوم به، وقد نجحت الآن فى إنجاز أحد المهام فى عملى.
- أنا شخص ناجح وموسر.

وبعد أن تنتهى من التدوين، انتق أهم عبارة قلتها، وركز عليها لمدة دقيقة، ثم أغلق عينيك وكرر اعترافك مرارًا وتكرارًا على نفسك لمدة دقيقتين أو ثلاث دقائق. وفى أثناء ذلك، تخيل الجملة التى قمت بتدوينها داخل عقلك. لا تركز على الكلمات فقط، ولكن حَوِّلْ عبارتك إلى صورة خيالية مرئية.

إدراك سماتى وقدراتى وإنجازاتى الجيدة

سماتى الجيدة	ما أجيد القيام به	ما أنجزته
١.		
٢.		
٣.		
٤.		
٥.		
٦.		
٧.		
٨.		
٩.		
١٠.		
١١.		
١٢.		

قم بذلك الأسلوب يوميًّا ولمدة أسبوع، وسوف تلاحظ أنك تشعر بثقة أكبر وأن الأشياء التى تريدها سوف تبدأ فى الحدوث فى حياتك.

على سبيل المثال، عندما بدأت إحدى السيدات التى تعمل بالمبيعات فى التركيز على رقم مبيعات يعادل ١٢ ألف دولار، وبعد أن كان متوسط مبيعاتها يتراوح ما بين ٥ و٦ آلاف دولار فى الأشهر الستة السابقة، فقد حققت فى الشهر التالى مبيعات تقرب من ١٠ آلاف دولار. كما قام أحد المستشارين الإداريين بالتركيز على أن يكون متحدثًا ناجحًا، وقد بدأ فى إلقاء محاضرات والتحدث مقابل أجر لأول مرة، بعد أن كان يعمل لعدة أشهر فى إلقاء

المحاضرات والتحدث مجانًا لصالح الجمعيات المدنية المحلية. كما اكتشفت إحدى المساعدات الإدارية أن وظيفتها غير مشوقة ولكنها ركزت على التأكيد على أنها تعمل بوظيفة مشوقة ومثيرة، وفجأة تلقت من رئيسها فى العمل تكليفًا بعمل بحث معين، والذى أدى فى النهاية إلى ترقيتها إلى وظيفة مسئول حسابات، وذلك لأن رئيسها قد أخبرها قائلاً: "إننى أشعر بأنه بإمكانى أن أثق بأنك قادرة على فعل ذلك على نحو سليم".

إن مثل هذه العبارات المحفزة والتأكيدات قد أفادت هؤلاء الأشخاص، لأن تلك الطريقة قد أدت إلى تغيير واضح فى توجههم الفكرى، مما أثر بدوره على الطريقة التى يشعرون بها تجاه أنفسهم، وقد أدى هذا التغيير أيضًا إلى قيام الآخرين برؤيتهم والاستجابة لهم بشكل مختلف. لذلك يمكنك استخدام نفس الطريقة لجعل هذا الأسلوب يساعدك على تحقيق ما تريد.

٣. تخيل نفسك شخصًا ناجحًا (الوقت: حوالى ٥ دقائق)

بما أن النجاح يبنى الثقة والاعتداد بالذات، فإن تخيلك لنفسك كشخص ناجح يساعدك على الشعور بمزيد من الثقة. إن هذه الطريقة تجدى نفعًا، وذلك لأنها لا تجعلك أكثر إدراكا للفرص لتحقيق النجاح وحسب، بل إنها أيضا تشعرك بلذة النجاح؛ حيث تشعر بطاقة أكبر وبنشاط أكبر وبتنظيم أكبر وبفخر أكبر، وكل تلك المشاعر تساعدك على الشعور بمزيد من الثقة فى النفس.

فى الحقيقة، إنك تستخدم التصور العقلى لتقنع نفسك بأنك تحقق ما تريد فى التو واللحظة، وتعمل مشاعرك وأفعالك على الاستجابة وإكمال ودعم تلك الصورة العقلية.

لقد قابلت عشرات الأشخاص الذين فعلوا ذلك فى العديد من ورش العمل التى حضرتها، ومنطقيًا فإنهم قاموا بحضور ورش العمل لأنهم كانوا يشعرون بعدم التأكد من أهدافهم فى الحياة ويفتقدون الإحساس بالثقة فى أنفسهم وفيما يفعلون. ولكن بتركيزهم وتخيلهم النجاح الذى يرغبون فيه، فإنهم مروا بتحولات فى حياتهم. وبنفس المنطق عادوا إلى ورشة العمل أو جلسة المتابعة بعد أسبوع لينقلوا تغييرات عظيمة جعلتهم يشعرون بمزيد من القوة والثقة فى قدراتهم على خلق الحياة التى يريدونها.

على سبيل المثال، ذكرت "مايج" التى تعمل مساعدة طبيب أسنان أنها اكتسبت الثقة لترك عملها والعمل فى المجال الذى كانت تريده - أقامت شركة لتصميم الأزياء. أما "بول" محلل كمبيوتر، الذى أصيب بالإحباط لأن الشركة التى كان يعمل بها لم تول اهتمامًا لأفكاره عن برامج الكمبيوتر الجديدة التى ابتكرها، فقد شعر بالقدرة على دعم أفكاره بشكل أقوى، مما أدى إلى اكتسابه لمدافعين مهمين عن أفكاره فى قسم التسويق.

سيمنحك التدريب التالى شعورًا بالنجاح الذى تريده. كرر هذا التدريب بشكل منتظم لعدة أيام ليدعم تلك الصورة عن النجاح ويعزز شعورك بتقدير الذات. حيث يمكنك فيما بعد أن تحول تلك المشاعر إلى حقيقة عن طريق القيام بأفعال أو أعمال جيدة لتحقيق النجاح أو عن طريق الاستجابة بشكل فعال للفرص التى تلوح لك.

ابدأ بتحديد نوعية النجاح الأكثر أهمية بالنسبة لك - الأداء الجيد فى العمل أو الحصول على منزل أكبر أو إقامة شركة جديدة أو أى شىء آخر. ثم قم بالاسترخاء وأغلق عينيك وتخيل نفسك تدرك هذا الهدف.

اجعل صورة هذا الإنجاز واضحة قدر الإمكان وشاهد نجاحك يتحقق فى التو واللحظة. على سبيل المثال، إذا كان هدفك هو أن تؤدى بشكل جيد فى العمل، فتخيل أنك تنجز العمل وتتمه بشكل مثالى. وإذا كان هدفك إنهاء صفقة كبرى، فتخيل نفسك تجرى مفاوضات وتقدم عروضًا تؤدى إلى إتمام الصفقة وتخيل نفسك وأنت تصافح الطرف الثانى بعد توقيع العقد. أما إذا كان هدفك هو الحصول على مكتب أكبر، فتخيل نفسك تجلس فى هذا المكتب وتتحدث إلى العملاء.

أثناء تخيلك لنجاحك، حاول أن تشعر بالرضا وبالقوة الناتجين عن هذا النجاح. اشعر بالفخر والحماس والقدرة والقوة والثقة التامة. ثم تخيل التهانى التى تتلقاها من الآخرين سواء عن طريق قدومهم إليك مهنئين أو عن طريق اتصالهم بك. فإنك تشعر بالدفء والفخر عند تلقيك هذا الثناء، وهم يخبرونك كم أنت شخص ناجح، وبالتالى فإنك تشعر بالفخر وبالقدرة على فعل أى شىء تريده.

٤. انظر إلى نفسك باعتبارك شخصًا يتمتع بالرخاء.

إن الرخاء فى وقتنا الحالى يصاحب النجاح؛ حيث إنه يعد رمزًا لتحقيق هدف مرغوب، واكتساب الشهرة والحصول على التقدير، ورمزًا للقوة. كما

أنه يعد تأكيداً ودليلاً على أنك حققت الهدف. إن صورة النجاح فى التدريب السابق كانت تمثل تحقيق الهدف، بينما صورة الرخاء فى هذا التدريب تمثل المكافأة التى تحصل عليها بعد تحقيق الهدف.

وفى المقابل، فإن التركيز على هذا الرخاء يساعدك على اكتساب حالة عقلية مناسبة لتلقى المكافآت وجذبها نحوك. كما أن تخيل تحقيق هدف ما يخلق حالة عقلية تؤدى إلى أن تتصرف وتتقدم نحو تحقيق هذا الهدف. إذن، عندما تمر بمثل هذه الحالة العقلية وتركز على الرضا كمكافأة تستحقها، فإن ذلك سوف يساعدك على اكتساب مشاعر الثقة والقدرة الشخصية.

قم باستخدام رموز أو صور مكافآت النجاح التى تعد ذات أهمية بالنسبة لك، لكى تشعر بمثل هذا الرخاء. على سبيل المثال، إذا كان الثراء والحياة الرغدة أمرين مهمين بالنسبة لك، فاستخدم رموز هذا النمط فى الحياة مثل امتلاك نقود وامتلاك منزل رائع وسيارة رائعة والسفر إلى أماكن مشوقة.

وإذا كان هدفك أن تكون شخصًا ذا شعبية ونفوذ، فتخيل صورا تناسب هذا الهدف، مثل أن يكون حولك أشخاص كثيرون أو إلقاء خطاب أمام آلاف الأشخاص المنتبهين، أو الوصول إلى أحد المهرجانات حيث تقوم الصحافة بالتقاط صور لك عند وصولك. وهكذا، إذا ما تخيلت نفسك شخصًا محبًّا للخير ومساهمًا فى القضايا الاجتماعية، فتخيل ذلك. باختصار، لكى تشعر بالرخاء، قم باختيار صور النجاح التى تناسب ذلك الرخاء؛ لأنك تستخدم قدرتك لتخيل نوع النجاح الذى تريد أن يمنحك مشاعر النجاح.

وسوف تساعدك الأساليب الخمسة التالية على تنمية مثل هذه الحالة العقلية. عندما تفكر فى مثل هذه الصور والمشاعر من وقت لآخر أثناء حياتك اليومية، سوف تشعر بمزيد من الثقة وتكون أكثر إدراكًا واستجابة لأية فرص لتصبح ناجحًا. وسوف تجد فى فترة قصيرة المال ومظاهر الرخاء الأخرى أكثر إتاحة أمامك، وفى بعض الأحيان بطرق غير متوقعة.

أ. تخيل النقود فى كل مكان. (الوقت: حوالى ٥ دقائق)

إذا كان المال فى حد ذاته رمزًا مهمًا للنجاح بالنسبة لك، وتريد أن تجنى الكثير منه - سواء من خلال ترقية أو التجارة فى البورصة أو العمل بالمجال العقارى أو أى شىء آخر - فإن هذا الأسلوب سوف يجعلك أكثر استجابة لجنى المال، بغض النظر عن كيفية جنيك له.

فى البداية، قم بالاسترخاء وأغلق عينيك. الآن تخيل نفسك تجلس فى المنزل فى غرفة المعيشة أو فى مكتبك. وأنت تركز على كلمة "المال"، وفى أثناء هذا التركيز تجد فجأة طرقًا على باب المنزل، وعندما تقوم بفتح الباب، يدخل رسول يحمل حقيبة ضخمة. وهذا الرسول أنيق الملبس ويبدو من مظهره أنه مصرفى أو مخطط مالى.

يقوم هذا الرسول بوضع الحقيبة على الطاولة ويعطيك المفتاح قائلًا إنها هدية خاصة لك - مكافأة لك على ما قمت به. وعندما تفتح الحقيبة ترى ما يقرب من عشرين رزمة من النقود ذات الفئات الكبيرة والمرتبة بتناسق محكم داخل الحقيبة. نقود من فئة الخمسين والمائة دولار تساوى فى مجملها مليون دولار.

بعد ذلك تقوم بالتقاط مجموعة منها وتمرر يدك على كل رزمة وأنت تشعر بالإثارة والنشاط والقوة أثناء ملامسة يدك للأوراق النقدية الجديدة. فملمس كل رزمة يجعلك تشعر بالرخاء والرفاهية، وأنت تحرك أصابعك على أطراف وأسطح كل رزمة.

ثم تبدأ بعد ذلك فى عمل جبل ضخم من النقود على الطاولة. وأثناء قيامك بذلك تمرر أصابعك إلى أعلى وأسفل هذا الجبل. اشعر به يهتز من الطاقة الكامنة فى كل تلك النقود، وعندما تلمسه،لاحظ أن صورة جميع الأشياء التى تريد فعلها بهذه النقود تلوح من حول هذا الجبل.

ثم انظر إلى الحقيبة وتخيل أنها مليئة بالنقود مرة أخرى، وأعرف أيضًا أنه ينبغى عليك ببساطة أن تقوم بفتح الحقيبة وسوف تكون دائمًا ممتلئة.

لذلك فأنت تملك كل النقود التى تريدها وتحتاج إليها، ويمكنك دائمًا أن تستخدمها لتبنى جبلا بها وتتخيل ما تريد أن تملكه وأنت تعرف أنه يمكنك الحصول عليه. ثم اشعر بالقوة والثقة الناتجتين عن هذه القدرة.

ركز على هذا الشعور بالثقة والقوة لبرهة واستمتع به. ثم أدرك أنك تملك كل ما تريد الآن. أغلق الحقيبة وغادر الغرفة مدركًا أنه بإمكانك دائمًا أن تذهب إلى هذا الجبل لتحصل على مزيد من النقود وأنك تستطيع دائمًا أن تفتح الحقيبة لتحصل على مزيد من النقود لتبنى جبلا بها. بعد ذلك، سوف تظل صورة الحقيبة وجبل النقود ملازمة لك، ومتى أردت أن تشعر بالقوة والرخاء، يمكنك أن تفكر فيها مرة أخرى.

ب. ضاعف أصولك المالية (الوقت: ٢-٣ دقائق)

إن هذا الأسلوب قد تم تصميمه لجعلك أكثر إدراكا لإمكانيات زيادة ممتلكاتك أو أصولك فى المستقبل القريب، وهو يعد مكملاً لأسلوب "النقود فى كل مكان"، والذى يجعلك منفتحًا ومستعدًّا لتلقى المال، وذلك لأنه يقدم طرقًا يمكنك من خلالها الحصول على مزيد من المال.

فى البداية، خذ ورقة نقدية من محفظتك - استخدم أكبر فئة تمتلكها من النقود، ثم امسكها أمامك وركز عليها لمدة دقيقتين، وفى أثناء ذلك، لاحظ ألوانها ونسيجها. أمسك بها بعدة طرق مختلفة، وفى أثناء ذلك قل لنفسك: "إن هذه الورقة تضاعف نفسها. هناك الكثير منها فى انتظارى".

وتخيل أيضًا أن هذه الورقة المالية تزيد فى قيمتها؛ فإذا كانت ورقة بدولار واحد، تخيلها بخمسة دولارات، وإذا كانت خمسة دولارات، تخيلها عشرة دولارات وإذا كانت عشرة دولارات تخيلها عشرين دولارًا ... وهكذا. وفى خلال ذلك قل لنفسك: "أنا غير مقيد بما أملكه، فانا أستطيع أن أزيد من قيمة نقودى فى أى وقت".

الآن، وأنت لا تزال ممسكًا بالورقة المالية،اسأل نفسك: "كيف يمكننى أن أحصل على مزيد من النقود؟ وتخيل كيفية ذلك؛ فقد يكون الحصول على وظيفة جديدة، مثلاً، أو إقامة مشروع جديد أو الحصول على نقود مقابل التحدث إلى مجموعة من الأشخاص. ثم اسأل نفسك مرة أخرى: "كيف يمكننى أيضًا أن أحصل على المزيد؟" وتخيل صورة أخرى. استمر فى طرح هذا السؤال وتخيل الصور حتى يتوقف عقلك عن التخيل بسهولة ويسر. فى هذه الأثناء، اشعر بالقدرة على زيادة المال الذى لديك.

بعد ذلك يمكنك أن تستخدم المعلومات التى حصلت عليها من هذه التجربة لتحدث بعض التغييرات فى حياتك، إذا كان ضروريًّا، لزيادة أصولك المالية. أو استثمر الشعور بالثقة والقدرة الذى اكتسبته من خلال هذا التدريب لتكون أكثر إدراكا للفرص لتزيد دخلك فى الحياة اليومية.

ج. كوِّن صورة للرخاء (الوقت: ٣-٥ دقائق)

أيًّا كان ما تريده، وظيفة أفضل أو عملًا أكبر أو أى شىء، فإن هذا الأسلوب سوف يساعدك على التركيز على هدفك. فى الحقيقة، إن الطاقة الإيجابية التى توجهها نحو هذا الهدف سوف تساعدك على حشد قدراتك الداخلية لتحقيق هذا الهدف.

وهذا التدريب يتضمن تكوين صورة بصرية لتجعل أفكارك ورغباتك أكثر ثباتا ورسوخًا، مما يجعلها أكثر قوة وفاعلية. إن هذا الأسلوب يماثل أسلوب تدوين الأهداف؛ فهو يجعلها أكثر واقعية، لذلك فأنت لا تحلم فقط بشيء ما، ولكنك تعمل على جعل النتائج التى تريدها أمرًا واقعًا. حيث تتخذ بعض الخطوات لتضمن حدوث ما تريده.

فى البداية، اقتطع صورة لما تريده من إحدى الجرائد أو المجلات، أو ارسمها، كما يمكنك أيضًا أن تقتطع كلمات أو جملًا تعبر عن أهدافك. استخدم صورة أو جملة تقارب ما تريده بقدر الإمكان.

وبعد ذلك قم بلصق هذه الصورة على لوح من الورق المقوى، ثم حاول تزيينها بشكل جذاب قدر الإمكان مستخدمًا قلم ألوان وما شابه ذلك، أو يمكنك أن تضع لها إطارًا أو تحيطها بإطار ذهبى اللون - ثم ضع صورة صغيرة لك فى منتصف هذه الصورة.

ثم ضع تلك الصورة أمامك وأمعن النظر إليها لعدة دقائق. تخيل نفسك تحقق ما تريد ووجه تيارًا من الطاقة الإيجابية من عقلك إلى تلك الصورة.

إذا ما شعرت بأنك بحاجة إلى طاقة إضافية، فاستقطب هذه الطاقة من الأرض أو من الهواء المحيط بك. تخيل أن طاقة الأرض تصعد من خلال قدميك، ثم من خلال عمودك الفقرى إلى رأسك، وتخيل أن الطاقة القادمة من الهواء أو النظام الكونى تدخل من خلال رأسك. ثم قم بتوجيه تلك الطاقة إلى الصورة.

استمر لمدة ثلاث دقائق فى تركيز قدراتك الداخلية بهذه الطريقة وفى أثناء ذلك، تخيل أنك قد حققت جميع الأشياء المبينة فى الصور أو فى الكلمات التى تخيلتها.

بعد ذلك، احتفظ بهذه الصورة فى منزلك أو فى مكتبك حيث يمكنك أن تراها من حين لآخر لتذكرك برخائك أو نجاحك المنتظر. ويفضل أن تضعها فى مكان حيث لا يستطيع الآخرون رؤيتها (مثل درج المكتب أو الخزانة) للحفاظ على خصوصية تلك الصورة ومنحها مزيدًا من القوة.

د. أكد على رخائك (الوقت: ١-٢ دقيقة)

قم بالتأكيد على رخائك وازدهارك من حين لآخر، وذلك لكى تدعم أساليب الرخاء. حيث يمكنك أن تفعل ذلك أينما كنت - منتظرًا فى الصف أو فى الحافلة أو فى الطائرة أو فى أى مكان. فى الواقع، عندما تشعر بالضغط العصبى أو بالانفعال نحو شيء ما، فإن مثل هذا التأكيد يعد طريقة جيدة

لرفع روحك المعنوية ومساعدتك على استعادة الشعور بالأمن والثقة مرة أخرى.

فقط كرر على نفسك لمدة دقيقة أو دقيقتين جملة، مثل "أنا شخص موسر أنا ثرى وأمتلك المال الذى أريده وأحتاج إليه" . وعندما تتوقف اشعر بتيار من الرخاء والرفاهية يندفع من خلالك. اشعر بأنك تمتلك كل ما تريده وأنك تستطيع أن تستخدم ذلك لتحقيق أى شىء تتمناه.

هـ. اشعر بالثقة والاعتداد بالنفس أينما كنت (الوقت: دقيقة واحدة)

الخطوة الأخيرة لتشعر بالثقة التامة هى الشعور كما لو أنك المتحكم فى الوضع بالكامل أينما كنت. إن التأكيد على قدراتك ومهاراتك ورؤية نفسك كشخص ناجح وموسر يساعدان على منحك هذا الشعور. هذا بالإضافة إلى أنه يمكنك زيادة ذلك الشعور بالقوة والسيطرة عن طريق استخدام التصور العقلى ليذكرك بأنك الشخص المسئول والمسيطر.

لقد تم تصميم الأسلوب التالى لمنحك الشعور بأنك الشخص المسيطر أينما كنت. كن متيقظًا ومنتبهًا بشكل كامل عندما تستخدم هذا الأسلوب، وذلك لأنه يحتوى على الاحتفاظ بصورة عقلية عن كونك الشخص المسيطر على الوضع بالكامل. إن توجه السيطرة التامة يستخدم صورة واحدة للسيطرة. أو يمكنك استخدام صورة أخرى تناسبك.

اعلم أنك تستطيع الشعور بالثقة والاعتداد بالذات أينما كنت. ولكى تشعر بذلك، فعند دخولك أى مكان، تخيل نطاق تأثير من الطاقة الفعالة يشع من رأسك إلى أركان الغرفة الأربعة. وفى نفس الوقت، تخيل شعاعًا من الطاقة يدخل إلى رأسك من أعلى يتدفق خلال عمودك الفقرى ومن خلال قدميك. إن شعاع الطاقة هذا يجعلك تشعر بالقوة والثبات بينما نطاق التأثير الذى يتدفق من خلالك يمنحك السيطرة أينما كنت.

أينما تسرّ وتتحدث إلى الآخرين، اشعر بأن هذه الطاقة أو القوة تتحرك معك. إنها تظل حولك تحميك وتمدك بالثقة والسيطرة. كما أنها تتجدد دائمًا عن طريق الطاقة التى تتدفق إليك. وبمجرد أن تعرف أن هذه الطاقة تحيط بك، فإنك لا تصبح بحاجة إلى التركيز عليها. ومع ذلك إذا ما شعرت بأن ثقتك وسيطرتك على أى موقف تضعفان، فتخيل أنك ترسل قوة إضافية إلى أركان الغرفة الأربعة واشعر مرة أخرى بطاقة الأرض القوية وطاقة الهواء المحيط بك تتدفق خلالك وتعيد شحنك بقوتها.

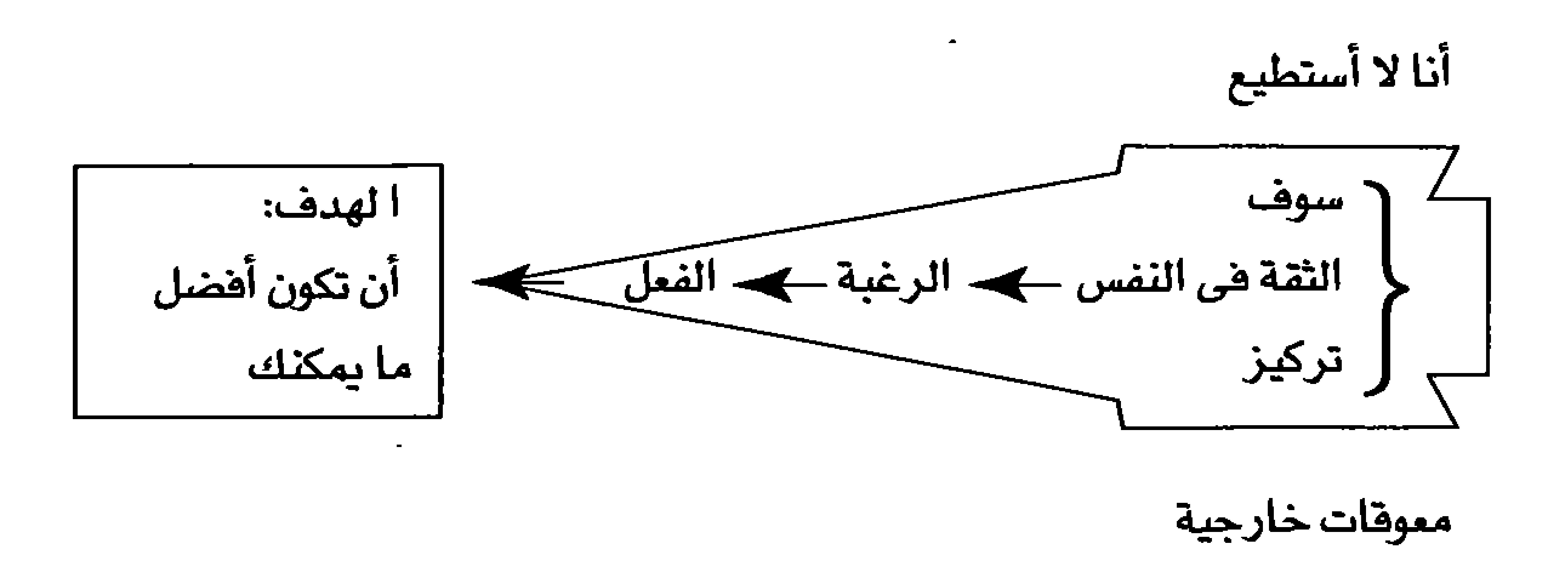
تحويل فكرة "لا أستطيع" إلى "أنا أستطيع"

هناك طريقة أخرى لاكتساب الثقة والاعتداد بالنفس، وهى أن تتوغل بشكل أعمق إلى داخل ذاتك لتتخلص من الاعتقاد القائل: "أنا لا أستطيع" الذى يقف عائقا فى طريقك، وتحوله إلى اعتقاد يقول: "أنا أستطيع". فهى طريقة للشعور بمزيد من الثقة والقوة من خلال تحقيق أفضل ما يمكنك تحقيقه فى أى مجال. إن الرياضيين وأبطال الشطرنج وغيرهم من المتنافسين الذين ينجحون فى مجالاتهم، لا يستعينون فقط بالموهبة الداخلية أو الاستعداد الفطرى للنجاح، ولكنهم أيضا يؤمنون بقدراتهم ويثقون فى أنفسهم بقوة، ولديهم الدافع لتركيز هذا الاعتقاد وتحويله إلى أداء أسمى. إن لديهم ما يطلق عليه فى بعض الأحيان "النار فى الجوف" - الدافع الداخلى الذى يحث المرء على التقدم. ووقود هذه النار هو الحاجة الملحة أو الدافع أو الشعور الداخلى لفعل ذلك، ويصاحبها الاعتقاد القائل: "أنا أستطيع، ولدى الإرادة لفعل ذلك".

إن هذا الدافع قد يتعرض للإصابة بالإحباط من خلال المعوقات المختلفة التى قد تقف فى طريق الإنجاز، وربما يساعدك على اكتشاف مهارات ومواهب داخلية خفية قد لا تستطيع اكتشافها بطريقة أخرى.

إن هذه الطريقة تشبه إلى حد ما قيام قاذفة قنابل مقاتلة بشق طريقها والتحليق فوق المدفعية المضادة للطائرات ونيران العدو لتحقق هدفها. أما المدفعية المضادة للطائرات فتمثل الاعتقاد الشخصى القائل: "أنا لا أستطيع"، ونيران العدو تمثل العوائق الخارجية التى تحد من سرعة تقدمك أو تقوم بإيقافك. ولكن مثلما تفعل الطائرة المقاتلة، إذا ما تقدمت فى طريقك بمهارة متفادياً نيران المدفعية المضادة ونيران العدو مُزَوَداً برغبتك الداخلية وبالتركيز على الهدف الذى يمثل إرادتك، فإنك تستطيع تحقيق هدفك.

ومسار النجاح فى إظهار قدرتك يبدو شيئًا مثل هذا. لذلك لكى تدرك هدفك حافظ على توجيه تلك الرغبة نحو الفعل، وفى نفس الوقت اشعر بالثقة فى نفسك وفى أنك تملك الإرادة لفعل ذلك، وركز على الهدف وتجنب الاعتقاد الذى يقول: "أنا لا أستطيع"، وتجنب المعوقات الخارجية أو اجعلها فى منأى عن طريقك.



تحويل رسائل "أنا لا أستطيع" إلى أفعال "أنا أستطيع"

إن رسائل "لا أستطيع" تعد من أكبر المعوقات التى تعوقك عن التقدم أو التغلب على المشكلات اليومية التى تواجهها، ولكن إذا ما تحولت المشكلات والمعوقات والتحديات اليومية إلى فرص للتعلم والتقدم - التوجه الفكرى القائل: "أنا أستطيع" - فإنها تصبح خبرات إيجابية. أما رسائل "أنا لا أستطيع" فتعوق الطريق وتسده لتثبت صحة مدلولها؛ فإذا كنت تعتقد أنك لا تستطيع أن تفعلها، فإنك قد لا تستطيع بالفعل. بينما إذا ما اعتقدت أنك تستطيع، فإنك سوف تستطيع فعلها.

وغالبًا ما تبدأ رسائل "أنا لا أستطيع" منذ الطفولة، وعادة ما يقوم الوالدان بنقل تلك الرسائل، لأنهم يريدون حماية أطفالهم؛ فهم يخشون فشل أطفالهم فى مواجهة التحديات، وبالتالى سوف يشعرون بالإحباط إذا ما حاولوا؛ فهم يخشون أن يدعوا الطفل يحاول، ويقولون "لا" ويحثونه على فعل شىء آخر بقولهم: "أنت لا تستطيع" أو "إنك لست كبيرًا بشكل كاف" أو ما شابه ذلك. بينما تعد هذه الرسائل فى بعض الأحيان ضرورية لحماية الأطفال من أخطار حقيقية، إلا أن الرفض السريع والدائم يساهم فى تكوين فكر أو اعتقاد "أنا لا أستطيع".

إذا ما سمع الأطفال "أنت لا تستطيع" بشكل دائم، فإن تلك الرسائل تنصهر بداخل الطفل وتصبح جزءًا من طريقة تفكيره وتعيق خبرات التعلم ذات القيمة الكبيرة. وفيما بعد، فإنهم قد يمنعون الآخرين من فعل شىء ما يريدونه حقًا، وذلك لأن الآخرين يؤمنون بفكرة "أنا لا أستطيع" فى حين أنهم يستطيعون حقًا من خلال تجاهل تلك الرسالة.

عندما كنت طفلة كنت أواجه نفس هذه الرسائل من جانب والدى، وعندما اكتشفت أننى "أستطيع". اكتسبت الثقة لمواجهة رسائل "أنا لا أستطيع" الأخرى والتى تعوق طريقى. وقد حدث أول هذه المواقف عندما كنت فى السابعة أو فى الثامنة

من عمرى وفى أحد المعسكرات الصيفية. كان والدى قد أدرج اسمى فى دروس لتعلم ركوب الخيل، وكنت مثل باقى الأطفال الآخرين أعانى صعوبة فى تعلم ركوب الخيل؛ فقد سقطنا من فوق ظهر الخيل عدة مرات، وقرر المعلم بعد عدة سقطات تتسم بالخطورة أنه لا ينبغى علينا أن نحضر الدروس مرة أخرى. إن هذا القرار ربما كان قرارا حكيمًا وآمنًا.

إلا أننى قررت تعلم ركوب الخيل. وبعد عدة أيام تسللت إلى داخل الفصل. ولم يلحظ أحد وجودى، وفى تلك المرة كنت مصرة للغاية على البقاء فوق ظهر الحصان وعدم السقوط وهذا ما فعلته بالفعل. وعندما اكتشف المعلمون وجودى، كنت قد أثبت حينها أننى أستطيع أن أفعلها فتركونى أستكمل باقى دروس التعلم. ولهذا فقد اكتسبت مزيدًا من الثقة فى النفس ساعدنى على محاولة القيام بأنشطة أخرى، وذلك لأننى لم أستسلم لرسائلهم التى كانت تقول: "أنا لا أستطيع" واكتشفت أننى أستطيع.

وعندما كبرت اكتشفت أن التجربة التى تغلبت من خلالها على فكرة "أنا لا أستطيع" وبواسطتها اكتشفت فكرة "أنا أستطيع" قد ساعدتنى على الاستعداد للمواجهات المستقبلية. فقد دأب والداى - وبالأخص والدتى - على قول "أنت لا تستطيعين" أن تجيدى القيام بهذا العمل، أو التعامل مع هذه المهمة الصعبة، أو النجاح فى هذا المكان الجديد... وما إلى ذلك. إلا أننى كنت أفعل تلك الأشياء بفضل وجود الإرادة والثقة بالنفس؛ فقد كنت متحمسة لتجربة أشياء جديدة، كنت أرغب فى قهر التحديات وعدم التملص منها، وقد أنجزتها بالفعل.

تحويل فكرة "أنا لا أستطيع" إلى فكرة "أنا أستطيع ولدى الإرادة"

وعلى العكس؛ فقد قابلت العديد من الأشخاص الذين استسلموا لاعتقاد "أنا لا أستطيع" لذلك فإنهم يفعلون أو أصبحوا أقل كثيرًا مما يستطيعون، وهم يخشون المحاولة والفشل، فهم لا يحاولون حتى لو كانوا يستطيعون النجاح إذا ما حاولوا. فالبعض كان يستسلم للخوف من ألا يكون مثاليًا - إذا لم يستطيعوا أن يكونوا الأفضل بشكل سريع، فإنهم يشعرون بأنه لا يوجد أمل فى فعل شىء على الإطلاق. تجدهم يضعون أهدافا ومقاييس مستحيلة لأنفسهم، لذلك فهم لا يحاولون وبالتالى لا يفشلون. إلا أنهم لا يدركون أن الهدف ليس أن تكون الأفضل فى مجال ما، ولكن أن تبذل ما بوسعك، ومن ثم، تعمل بكل جهدك وتخرج أفضل ما لديك فيما تريد فعله.

إن ما يمنحك الشعور بالسعادة والسيطرة هو الارتقاء بالتعبير عن النفس وتحقيق الذات، وليس الكفاح للتغلب على بعض المعوقات والمعايير غير الشخصية التى وضعها شخص آخر.

إنك عادة ما تكتشف أنك تملك القدرة على الفعل، عندما تواجه الاعتقاد القائل: "أنا لا أستطيع". فى بعض الأحيان يبدو القيام بذلك مخيفًا للغاية؛ إذ يتحتم عليك أن تقلع عن العادة المريحة، كما أنه يتطلب أيضًا ممارسة متكررة لتغيير ما اعتدت القيام والشعور به، إلا أنه بعد فترة من العمل على إعادة تشكيل توجهك الفكرى وإرغام نفسك على القيام بما تريد وعدم الخوف من ألا تستطيع، سوف تكتشف أنك تستطيع فعل ذلك. هذا بالإضافة إلى أنه عندما تقوم بتحويل فكرة "أنا لا أستطيع" إلى "أنا أستطيع" فى أحد جوانب حياتك، فإن هذا التوجه سوف ينتقل بالتالى إلى الجوانب الأخرى من حياتك.

ولقد مررت بمثل هذه التجربة شخصيًّا. عندما كنت صغيرة، كنت أخشى التحدث على الملأ، وكنت لا أقول الكثير أمام الآخرين، فقد كنت أخشى أن يكون ما أريد أن أقوله غير مهم ولا يرغب أى شخص فى الاستماع إليه. كما أننى كنت أخشى أيضا أن يعتقد الآخرون أن ما قلته شىء غبى. وكنت أخشى أيضا ألا أتذكر ما أردت قوله، ونتيجة لذلك عندما كنت أقول شيئا ما، كنت أتحدث بشكل سريع للتخلص من أفكارى بسرعة، وذلك حتى لا يشعر المنصت لى بالضجر ومن ثَمَّ لا ينصت إلىَّ.

كنت حينها لا أزال أرغب بشدة فى التغلب على هذا الخوف؛ حيث إننى كنت أعتبره عائقًا يعمل ضد قيامى بما كنت أريد القيام به، لذلك فقد بدأت بإرغام نفسى على التحدث أينما أستطيع، وكم كان هذا شيئًا مفزعًا، فقد كنت أقوم بالتطوع عندما كنت فى المدرسة والجامعة للإجابة عن الأسئلة وغالبًا ما كنت أتعثر، إلا أننى واظبت على التحدث أمام الآخرين. وفيما بعد أصبح الأمر أسهل. وبعد الانتهاء من دراستى الجامعية، انضممت إلى ورش عمل لتعلم التحدث أمام الآخرين، حيث مارست التحدث الارتجالى المنظم. ولمساعدة نفسى، بدأت فى تخيل نفسى فى الدور الذى رغبت فى تقلده - أن أكون متحدثة لبقة ومثيرة وواثقة فى نفسها.

وفيما بعد، أثناء عملى كمساعد مدرس فى إحدى الجامعات، كنت أقوم بتطبيق ما تعلمته، فى البداية، فى كل مرة أدخل فيها الفصل وأقف أمام الطلبة، كنت أخشى أننى قد أنسى كل شىء. إلا أننى كنت أتغلب على هذا الخوف للقيام بالدور الذى أردت القيام به، وفى غضون دقائق قليلة كانت تتلاشى تلك المخاوف وأقوم بالدور

الذى تخيلت نفسى أقوم به، وفيما بعد، قمت باستخدام تلك الأساليب للتقدم والعمل بوظيفة أستاذ مساعد، وبعد فترة قصيرة كنت أستطيع إقامة ورش عمل وندوات والتحدث فى الإذاعة والتليفزيون. وفى النهاية قمت بعمل برنامج إذاعى والعديد من البرامج الحوارية فى الإذاعة والتليفزيون، وذلك نتيجة لاستخدامى اعتقاد "أنا أستطيع أن أفعلها" للتغلب على أى تحد أو مواجهة.

باختصار، لقد تمكنت من إزالة المعوقات والحصول على ما أردت الحصول عليه، وذلك عن طريق التغلب على اعتقاد "أنا لا أستطيع" والتركيز الشديد على اعتقاد "أنا أستطيع" وعن طريق تخيل نفسى أقوم بما أردت القيام به على الرغم من خوفى من القيام به.

وقد قابلتُ العديد من الأشخاص الذين قاموا أيضًا بتحويل "أنا لا أستطيع" إلى "أنا أستطيع". وقد كان السبب الأساسى فى تحقيقهم هدفهم هو تغيير هذا التوجه الفكرى – وهو اعتقاد "أنا أستطيع" الذى حثهم على المثابرة على ما كانوا يفعلونه وحثهم على تحقيق ذلك.

تجاهل الانتقاد والتركيز على المساندة

من الممكن تعزيز اعتقاد "أنا أستطيع" عن طريق عدم ترك التفكير السلبى أو نقد الآخرين لك يحط من عزيمتك أو يشعرك بالإحباط، وعن طريق عدم الانخراط فى الشعور المتولد عن التفكير فيما سوف يظنه الآخرون؛ فعندما تقارن نفسك بالآخرين وتؤمن بفكرة "إننى لا أستطيع أن أكون كما يريدون" فإن هذه تعد طريقة أخرى لإحباطك.

وبالطبع، فإن الغالبية العظمى منا لا يستطيعون النجاح إذا ما حاولوا تحقيق معايير مهنية خاصة دون الترتيب اللازم أو محاولة قياس أو مقارنة أنفسنا بشخص ذى خبرة، بينما لا نزال نحن مبتدئين. إن كل شخص يبدأ بمزيج خاص من المواهب والمهارات والاهتمامات إلا أنه قد يحتاج إلى تدريب إضافى لإنجاز مهام معينة. فإذا لم تحصل على مثل هذا التدريب أو إذا ما حصلت عليه ولكنك تضع معايير غير واقعية لنفسك، فإنك بذلك تستعد للفشل وتعزيز إحساسك بأنك "لا تستطيع". قم باختيار قدوة لك، شخص يعد بمثابة الملهم بالنسبة لك تتعلم منه وتتبعه كمرشد، ولكن فكر فيما تستطيع أن تفعله أنت كشخص.

على سبيل المثال، لقد سقط فنان يدعى "جيرمى" فى فخ مقارنة نفسه بالآخرين وفشل وانتهى به الأمر إلى الاعتقاد بأنه "لا يستطيع"، فقد كان غير قادر على النجاح

فيما أراد، وذلك لأنه كان يخشى ألا يستطيع الوصول إلى مستوى نجاح الفنانين الآخرين الذى طالما أعجب بهم. فعلى الرغم من أنه كان فنانًا ومصورًا فوتوغرافيًّا ممتازًا، إلا أنه كان يخشى خوض المنافسات أو عرض أعماله فى المعارض الفنية. فهو لا يستطيع مواجهة الفشل، لذلك فهو يعمل بالوظائف الروتينية بدلا من السعى وراء الفرص الأكثر فائدة، وقد كان يعبر عن فشله بنقده لكثير من الفنانين المعروفين. ولكنه لم يعرف على الإطلاق كيف أن اعتقاده الذى يقول: "أنا لا أستطيع أن أفعلها" يعيق تقدمه المهنى ويزيد من فشله وكربه.

تدريبات لتغيير "أنا لا أستطيع" إلى "أنا أستطيع"

إن التدريبات التالية تم تصميمها لتمكنك من تغيير اعتقادك الذى يقول: "أنا لا أستطيع" إلى "أنا أستطيع". فهى سوف تساعدك على:

١. التعرف على معتقدات "أنا لا أستطيع" التى تعيق تقدمك.

٢. تقرير أى اعتقاد تريد أن تتجاهله وتتخلص منه أولًا.

٣. تقرير ما الذى يمكنك فعله لتغيير تلك الاعتقادات إلى "أنا أستطيع".

٤. متابعة تقدمك فى التخلص من الاعتقاد القائل: "أنا لا أستطيع".

٥. اجعل جملة "أنا أستطيع" جزءًا لا يتجزأ من حياتك.

وفيما يلى كيفية استخدام تلك الأساليب:

١. تعرف على جوانب القصور لديك - "أنا لا أستطيع" - وتخيل جملة "أنا أستطيع" (الوقت: ٧-١٥ دقيقة)

لكى تتخلص من فكرة "أنا لا أستطيع" ينبغى أن تتعرف عليها أولًا ثم تقرر أن تتخلص من أى منها. إن هذا التدريب سوف يساعدك على اكتساب مثل هذا الوعى وتحديد أولوياتك لتغيير رسائل "أنا لا أستطيع" إلى " أنا أستطيع".

أحضر ورقة بيضاء وقلم رصاص، أو استخدم الجدول الموجود فى صفحة ١٣٨ ثم أغمض عينيك واسترخ.

الآن، انظر إلى شاشتك العقلية الداخلية، واطرح على نفسك هذا السؤال "ما الذى أعتقد أننى لا أستطيع فعله وأود فعله؟" . ثم أطلق لخيالك العنان ولاحظ ما الذى سيدور داخل عقلك. وبمجرد أن تكتشف رسالة "أنا لا أستطيع" دونها فى العمود المخصص لها "ما الذى لا أستطيع فعله وأريد أن أفعله" خصص دقيقتين أو ثلاث دقائق لتدوين الأفكار النابعة من معتقد "أنا لا أستطيع" .

ثم اطرح على نفسك هذا السؤال "ما الذى أود أن أفعله إذا كنت أستطيع؟" مرة أخرى، أطلق لخيالك العنان ثم دون ما يدور بخاطرك فى العمود المناسب له. قد تجد بعض الإجابات متشابهة، إلا أنك قد تجد إجابات جديدة عن طريق صياغة السؤال بهذه الطريقة. خصص دقيقتين أو ثلاث دقائق للقيام بذلك.

والآن تدبر قائمتك وقيم الأفعال الواقعة فى خانة "أنا لا أستطيع" و"أنا أود فعلها" طبقا لمقياس من (الأكثر أهمية) إلى (الأقل أهمية) وذلك طبقًا لأهمية تغيير هذه الأشياء بالنسبة لك. والآن فإنك تستطيع اختيار الأفكار النابعة من فكرة "أنا أستطيع" التى تريد أن تتغلب عليها أولًا.

٢. تحديد ما الذى يعيق تقدمك (الوقت: ٥ ـ ١٠ دقائق)

بعد تحديد الأفعال النابعة من فكرة "أنا لا أستطيع" التى ترغب فى التخلص منها، فإن الخطوة التالية هى تقرير ما الذى تستطيع أن تفعله لتحولها إلى أفعال نابعة من فكرة "أنا أستطيع". ما المعوقات أو المخاوف التى تعيقك؟ ما الخطوات العملية التى يمكنك اتخاذها للتغلب على أى معوقات؟ وما الذى يمكنك أن تفعله لتثبت أنك تستطيع؟ وما الأفعال التى ينبغى عليك القيام بها الآن؟ يمكنك استخدام المخطط الموجود فى صفحة ١٣٩ لمساعدتك على القيام بذلك.

مرة أخرى، أغمض عينيك واسترخ. ثم قم بالتركيز على الأفعال النابعة من فكرة "أنا لا أستطيع" والتى قد اخترتها لتحولها إلى الأفعال النابعة من فكرة "أنا أستطيع" واطرح على نفسك الأسئلة التالية، ثم دع الإجابات ترد بذهنك وقم بتدوينها: "ما المعوقات أو المخاوف التى تعيقنى؟ لماذا أشعر بأننى لا أستطيع أن أفعل ذلك؟" .

وبعد أن يتوقف عقلك عن التفكير فى إجابات أخرى، قم بطرح هذا السؤال: هل هناك أية مخاوف أو معوقات أخرى قد تعيقنى؟ هل هناك أى شىء ألاحظه أو لا أريد أن ألاحظه؟

مرة أخرى أطلق العنان لعقلك ليفكر فى الإجابات ثم قم بتدوينها.

الآن، وقد قمت بتدوين المخاوف أو المعوقات، اسأل نفسك ما الذى قد تفعله للتغلب عليها وتحويل فكرة "أنا لا أستطيع" إلى "أنا أستطيع". فى تلك المرة، تخيل الأفكار التى تراودك عندما تكون فى حالة استقبال إدراكى وأنت مغمض العينين. ثم حاول أن تعصف ذهنك بشكل أكثر نشاط بعد أن تفتح عينيك. مرة أخرى، قم بتدوين ما الذى قد تفعله.

على سبيل المثال، لنقل إنك تخشى التحدث؛ فإن قائمتك الخاصة بالمعوقات والمخاوف وقائمتك الخاصة بما يمكنك فعله قد تبدو بهذا الشكل.

المعوقات والمخاوف	*ما الذى قد أفعله؟*
أن أبدو أحمق	الانضمام إلى ورش عمل فى هذا الشأن
نسيان ما أريد قوله	التطوع للقيام بالمقابلات الشخصية
ألا أكون جيدًا	الممارسة أمام مرآة
أن أشعر بالإحراج	التحدث وتسجيل حديثى على شريط كاسيت
أن أكون مملا	التجول فى إحدى الحملات السياسية

ثم قم بتحديد الأشياء التى ربما تود فعلها، وتدبر القائمة وقيم تلك الأشياء طبقا لمقياس من ١ (الأكثر أهمية) إلى ٥ (الأقل أهمية) لتبين ما أكثر شىء تود أن تعمل عليه الآن. فى خلال يوم أو يومين ابدأ القيام بذلك.

ارسم مخططًا لتقدمك

فى أثناء عملك على اكتشاف ومحو عبارة "أنا لا أستطيع" من قاموسك الشخصى، فقد يكون من المفيد وضع جدول للإنجازات التى تقوم بتحقيقها، وهذا الأمر بوجه عام يتطلب ما يقرب من ثلاثة أسابيع للتخلص من هذه العادة، لذلك فإن وضع مخطط له سوف يساعدك على تغيير التوجه الفكرى"أنا لا أستطيع" إلى "أنا أستطيع".

إن وضع جدول لتدوين إنجازاتك لا يساعدك فقط على معرفة مدى تقدمك، ولكنه يساعدك أيضًا على وضع حجر الأساس ويوضح النقاط على مدار الطريق؛ حيث يمكنك أن تكافئ نفسك على الإنجازات التى تقوم بتحقيقها. على سبيل المثال، إذا كنت تعمل على فقدان بعض الوزن، فينبغى القيام بشىء خاص لتعرف إنجازك فى كل مرة تفقد فيها بضعة جرامات. وإذا كنت تعمل على التخلص من خوف ما، فيتوجب أن تكافئ نفسك على كل تقدم تحرزه بتناول وجبة لذيذة.

إن المفكرة أو الأجندة اليومية، سواء كانت دفترًا أو برنامجًا على الحاسب الآلى تفى بهذا الغرض. قم ببساطه بوضع علامة بجوار كل يوم تسير فيه على الدرب أو بجوار كل مرة تحقق فيها هدفًا معينًا. كما تُفَضَّل إضافة تعليق لتحتفظ به لنفسك مثل "خطاب رائع" أو "تهانئى الخاصة لمقاومتك تناول الكعك فى الحفل الذى أقامه المكتب".

اجعل توجه "أنا أستطيع" جزءًا من حياتك

بالإضافة إلى العمل على التغلب على التوجه الفكرى القائل: "أنا لا أستطيع"، فإنك تستطيع أن تعمل على إيقاف التوجه الفكرى القائل: "أنا لا أستطيع" فى كل مرة تواجهه، على سبيل المثال: عندما يطلب منك شخص ما القيام بشىء ما أو عندما تحاول تجربة شىء جديد، هل تجد نفسك تقول: "أنا لا أستطيع"؟ إذا كنت تفعل ذلك، اسأل نفسك عن سبب قولك: "لا". هل هذا يرجع إلى:

- أنك لا ترغب حقًّا فى أن تفعل هذا الشىء؟
- أنك لا تستطيع لسبب خارج عن إرادتك (مثل صراع فى الوقت أو مهارة لا تستطيع اكتسابها فى حينها لأداء الوظيفة)؟
- خوف أو عائق يمنعك من فعل شىء ما تود حقًّا أن تفعله؟

إذا كان السبب يرجع إلى خوف أو عائق، حاول أن تقول: "نعم أنا أستطيع" وافعل ما ينبغى عليك أن تفعله لتحقيق ذلك. فإذا ما جعلت هذا الأمر عادة، فسوف تكتشف أنك تستطيع أن تفعل جميع الأشياء الشيقة والممتعة والتى كنت تمنع نفسك من فعلها.

التعرف على أفعالى النابعة من فكرة "أنا لا أستطيع"				
ما لا أستطيع فعله ولكننى أريد فعله	التقييم (مقياس١-٥)		ما أود فعله إذا كنت أستطيع	التقييم (مقياس١-٥)

تغيير "أنا لا أستطيع" إلى " أنا أستطيع"

"أنا لا أستطيع" التى أرغب فى تغييرها: ________________________________

"أنا لا أستطيع" التى أرغب فى تغييرها إلى: ________________________________

المعوقات والمخاوف التى تعيقنى	ما الذى أستطيع أن أفعله لتغيير " أنا لا أستطيع" إلى " أنا أستطيع" الآن	التقييم (مقياس١ـ٥)

إن التوجه الفكرى القائل: "أنا أستطيع" ساعدنى على تحقيق الكثير من الإنجازات؛ فقد ساعدنى على تأسيس العديد من مؤسسات البيع المباشر، والتى أدت إلى أن أصبح استشارية وإلى كتابتى فى هذا الموضوع، والذى أدى بدوره إلى طرح كتاب وإقامة العديد من الندوات الناجحة عن هذا الموضوع. كما أنه قد ساعدنى على تصميم وتسويق عشرات الألعاب. لقد ساعدنى على كتابة أغانٍ وكتب. وقد ساعدنى مؤخرًا على تأسيس شركة للأقمار الصناعية فى لوس أنجلوس وعلى تأسيس شركة للإنتاج السينمائى بميزانية منخفضة فى لوس أنجلوس أيضا.

لقد كان من السهل بالنسبة لى أن أقول: "لا، أنا لم أفعل هذا من قبل" عند كل عائق أواجهه، مثلما حدث عندما تمت دعوتى لأكون المتحدث العام وقائد إحدى ورش العمل التى تقام على هامش مؤتمر ينعقد لمدة يومين من أجل مديرى المبيعات، حيث إننى لم أكن أبدًا متحدثا محترفا أو قائدا لورشة عمل من قبل. إلا أننى اكتشفت كيف أفعل ذلك، وفعلتها بنجاح عن طريق تجاهل تفكيرى الأولى المبنى على فكرة "أنا لا أستطيع" وقولى ببساطة: "بالتأكيد إننى سوف أحاول". فعن طريق التركيز على ما أفعله لإثبات "أننى أستطيع" وليس على التركيز على ما إذا كنت أستطيع أم لا، عن طريق القيام بالدور الذى أردت القيام به، فقد أصبحت ما أردت أن أكون. وعن طريق الإيمان بفكرة "أنا أستطيع" استطعت بالفعل. وقد أدركت بتعرفى على أشخاص آخرين يعملون فى مجال المبيعات والخطابة أن الكثير منهم لم تكن لديه خبرة سابقة من قبل ولكنهم أيضا قد أصبحوا أشخاصًا ناجحين للغاية وذلك لأنهم آمنوا بأنهم يستطيعون.

وهكذا، متى واجهت أى شىء جديد أو صعب، لاحظ إذا ما كنت تنزع إلى قول: "أنا لا أستطيع" أم لا. فإنها غالبًا ما تكون رد فعل تلقائيًّا لفكرة التغيير. وإذا كان هذا هو ردك الأمثل، انتبه وأمسك لسانك قبل أن تقول لنفسك إنك لا تستطيع، واسأل نفسك ما إذا كنت لا تستطيع بالفعل أو إذا ما كان هناك توجه عام بالخوف وهناك عائق يقف حائلا أمامك. فإذا كان الجواب هو أن هناك خوفًا أو عائقًا، فلا تقل: "أنا لا أستطيع" على الفور. ولكن بدلا من ذلك قل: "أنا أستطيع" أو "أنا أود أن أفكر فى الأمر". وبعد ذلك إذا كنت تستطيع وتريد أن تفعل ذلك، قل: "أنا أستطيع". فبمجرد أن تقول: "أنا أستطيع"، فإنك سوف تكتشف الطريق لتحقيق ذلك. إن قول عبارة: "أنا أستطيع" سوف يساعدك على تصديقها والإيمان بها، وبالتالى سوف يساعدك على تحقيق ذلك وإثباتها. لذلك ردد تلك العبارة: "أنا أستطيع! أنا أستطيع!".

٩
تكوين الشخصية وصورة الذات التى تريدها

هناك سمات شخصية معينة تساعدك على أن تصبح أكثر نجاحا فى العمل. وهذه السمات المثالية تختلف إلى حد ما من وظيفة إلى أخرى - على سبيل المثال، الشخص الذى يعمل فى مجال البيع المباشر يجب أن يكون اجتماعيًّا ويتمتع بالثقة وشخصًا لديه الحافز ليقوم بالمبادرة ومقنعًا ومفوهًا، بينما الموظف المكتبى ينبغى أن يكون منتبها ومدركًا للتفاصيل ومنظمًا ولديه استعداد لتلقى الأوامر. ومع ذلك، فهناك بعض السمات التى يفضل أن يتمتع بها الجميع مثل أن تكون شخصًا واثقًا من نفسه وودودًا ومبدعًا ونشيطًا وإيجابيًّا.

حدد السمات الشخصية أو صورة الذات التى تلائمك وتلائم عملك، ثم قرر ما إذا كنت تتمتع بالشخصية أو بصورة الذات التى تريدها أم لا أو حدد السمات التى تريد اكتسابها لتصبح أقرب إلى صورة الذات التى تريدها.

إن النتائج قد تكون مثيرة إذا ما قررت أن تحدث بعض التغييرات - مثل أن تصبح الوظيفة أكثر ملاءمة لقدراتك واهتماماتك؛ وحدوث تحسن فى الأداء الوظيفى وزيادة فى الدخل؛ وزيادة قوتك الشخصية فى العمل وفى المنزل.

نماذج عن الشخصية وتغيير الوظيفة

تلك النماذج توضح كيف أن هذه التغييرات فى الشخصية من الممكن أن تؤدى إلى تحقيق نجاح عظيم وتحقيق مزيد من التوافق بين العمل الذى يقوم به الفرد فى الوقت الحالى والعمل الذى يريد أن يقوم به.

• من مبرمجة حاسب إلى بائعة أنظمة الحاسب الآلى. هذا هو ما حدث لـ"داون" مبرمجة الحاسب الآلى التى عملت فى هذا المجال لأنها كانت خجولة ولا تشعر بالارتياح عند التعامل مع الآخرين، بينما مع الحواسب الآلية فإنها تستطيع أن تعمل بمفردها، ولم تكن تشعر بالقلق حيال التأثير على الآخرين. فالشركات التى كانت تعمل بها ومديروها كانوا يهتمون فى المقام الأول بالبرامج التى تصممها وليس بطريقة تفاعلها مع الآخرين.

إلا أن "داون" لم تكن تشعر بالسعادة بعملها فى مجال برمجة الحاسب الآلى؛ حيث إنها لم تكن تحب العمل الذى يهتم بالتفاصيل أو التركيز الكامل الذى يتطلبه أداء عمل ما. فإذا ما كان أمامها خيار، فإنها كانت تود لو أنها تتغلب على عائق الخجل؛ وذلك حتى يتسنى لها القيام بشىء ما يتضمن المزيد من النشاط البدنى والتنوع والتواصل مع الآخرين.

ومع ذلك، فقد استمرت فى عملها كمبرمجة لسنوات عديدة. وذلك على الرغم من أنها كانت تشعر بالإحباط والفشل، وذلك لأن عملها الحالى وصورتها الذاتية الحالية لم يكونا يرضيان طموحاتها الشخصية. إلا أنها استمرت فى عملها وحافظت على صورتها الشخصية القديمة لأن هذا ما كانت تعرفه وتشعر فيه بالارتياح.

ولكن بدأت "داون" فى تغيير شخصيتها بعد أن أخبرتها "ديلورز" - إحدى صديقاتها - بوجود فرصة عمل تتضمن إقامة حفلات منزلية لبيع الحواسب الآلية. وقامت بإقناع "داون" بالانضمام إليها فى هذا المشروع. فى البداية، كانت "داون" تشعر بالقلق حيال إلقاء عروض تقديمية لبيع أى شىء، ولكن مع تحفيز "ديلورز" لها، بدأت "داون" فى الذهاب بصحبتها إلى حفلات البيع التى كانت تعقدها أسبوعيًا. وبعد فترة قامت "داون" بإلقاء جزء صغير من تلك العروض، وقد شعرت بسعادة غامرة لكونها تتحدث أمام مجموعة من الأشخاص، كما شعرت برغبة فى إجادة هذا العمل وقيادة تلك الاجتماعات بمفردها. غير أنها كانت لا تزال تشعر بنفس الارتباك والخجل اللذين جعلاها تعمل فى مجال الحاسب الآلى، ولكنها الآن

تريد أن تعمل على التغلب على تلك المشاعر التى طالما أعاقتها.

ونتيجة لذلك، فقد بدأت "داون "بمساعدة "ديلورز" فى تغيير شخصيتها وصورتها الذاتية، وقد بدأت فى التفكير فى السمات التى تحتاج إليها لتنمى قدراتها للعمل مع الآخرين، وحددت أهم السمات التى سوف تعمل على تنميتها أولا، ثم بدأت فى تخيل نفسها تتسم بتلك السمات وتقوم بتطبيقها فى المواقف المختلفة. على سبيل المثال، فقد تخيلت نفسها تقوم بتدريس فصل عن مساعدة المديرين فى اختيار أفضل برنامج حاسب آلى مناسب لهم. وبعد أن تخيلت نفسها تتسم بتلك السمات لبعض الوقت، بدأت تضع نفسها بشكل فعال فى مواقف حيث يتوجب عليها استخدام تلك السمات. فعلى سبيل المثال، قامت بالانضمام إلى جمعية المقدمين الدولية *Toastmasters International* وهى جمعية تم إنشاؤها لتطوير قدرات التحدث العام ولتعليم كيفية إلقاء الخُطب؛ وفى حالة أخرى، قامت بالانضمام إلى مكتب المتحدثين المحليين وتطوعت لإلقاء الخطابات، وفى نفس الوقت كانت تقوم بتدعيم جهودها عن طريق استخدام العبارات التشجيعية وأساليب التصور العقلى الأخرى لتدعم السمات التى كانت ترغب فى اكتسابها.

وبعد ثمانية عشر شهرا، كانت "داون" قد اكتسبت صورة ذاتية ثابتة جديدة، وكانت تشعر بالارتياح الكافى لترك وظيفتها كمبرمجة حاسب آلى لتعمل بالوظيفة التى كانت تريدها وهى أن تكون مدربا أو مستشار حاسب آلى بدوام كامل. فقد كانت قبل ذلك مرتبطة برؤية ذاتية أعاقت تقدمها، أما الآن وبعد تغيير تلك الرؤية، فقد شعرت بالثقة فى أنها تستطيع أن تفعل ما تريد - وهذا ما حدث بالفعل.

- من محاسب إلى رجل تسويق بارع. لقد كان "سام" خجولًا نوعًا ما ومولعًا بالقراءة وكان يعمل محاسبًا فى إحدى شركات التكنولوجيا المتقدمة التى تقوم ببناء معدات الفضاء، وقد كان ينال الثناء والاستحسان نظرًا لمثابرته وأمانته ودقته. ومن ثم، فإنه ظاهريًّا كانت توجد علاقة جيدة بين عمل "سام" وسلوكه.

ومع ذلك، فقد كان سام لا يشعر بالثقة فى نفسه، وكان يشعر بالضيق من الذهاب إلى الحفلات وإلقاء خطاب صغير، ولكن فى وظيفته فإن هذا الأمر لا يهم؛ فقد كان رؤساؤه يهتمون بمهاراته المالية أكثر من اهتمامهم بطريقة تفاعله مع الآخرين.

ولعدة سنوات، لم يتغير أى شىء. إلا أن "سام" قد تخيل أنه لمن الجيد أن يكون أكثر انفتاحًا وأن يكون شخصًا أكثر اجتماعية، ولكنه لم يفعل شيئًا حيال ذلك، لأنه

كان يشعر نوعا ما بالارتياح فى وظيفته الحالية. بيد أن "سام" وجد نفسه فجأة، نظرا لهذا القصور، يفقد وظيفته، فى سوق أقل اهتماما بمهاراته. ولذلك فقد كان لزاما عليه أن يتغير، ليس لأنه يود أن يكون شخصًا مختلفًا، بل لكى يضمن الدخل المادى.

وقد بدأ "سام" التفكير فى جميع الوظائف المتاحة، وأدرك حينها أنه قد يكون مضطرًّا لتطوير مهاراته الاجتماعية ليحصل على إحدى هذه الوظائف. وقد قرر أن يستغل مهاراته المالية فى تسويق بعض الأشياء التابعة لبعض المجالات مثل الرهن العقارى والخدمات المالية وبدأ يعمل على تغيير نفسه حتى يتسنى له القيام بدوره الجديد. فى البداية كان يشعر بالضيق والتوتر حيال الاقتراب من الآخرين لبيع أى شىء لهم، إلا أنه بدأ يتخيل نفسه فى هذا الدور ويمارسه فى المنزل أمام المرآة. وفى النهاية اكتسب الثقة الكافية ليبدأ فى التقدم والحصول على وظيفة فى مجال التسويق عبر الهاتف. بعد أن اكتسب مزيدًا من الثقة من نجاحه فى التسويق عبر الهاتف ومن تخيله العقلى ومن ممارسته كمندوب تسويق خارجى. وتدريجيًّا، انتقل من القيام بدور مندوب تسويق خدمات مالية متحمس إلى أن يكون مندوب تسويق بارعا بالفعل.

وفى نفس الوقت، انتقلت تلك السمات الشخصية الأكثر اجتماعية الجديدة إلى حياته الشخصية، وبدأ يشعر بمزيد من الارتياح فى المواقف الاجتماعية. كما بدأ تدريجيًّا فى التخلى عن خجله واعتاد العمل مع الآخرين. وبعد فترة، لم يعد سام محاسبًا انطوائيًّا خجولًا كما كان من قبل؛ فقد أصبح مندوب خدمات مالية ودودًا واسع الاطلاع، مما جعله يشعر بالسعادة.

كيف تحدث تغييرا بمقدار ١٨٠ درجة فى شخصيتك؟

إن التغيير الكبير الذى حدث لكلٍ من "داون" و"سام" - من شخصين انطوائيين خجولين إلى شخصين انبساطيين متفتحين - يوضح أنك تستطيع تغيير سماتك الشخصية الضرورية عندما يتطلب الأمر ذلك؛ فعلى الرغم من أننا نطور ونكتسب سمات معينة نتيجة لخبراتنا - سمات قد نشعر بأنها أكثر ملاءمة لنا وتجعلنا نفكر بـ"طبيعتنا" - إلا أننا فى الواقع أكثر مرونة ويمكننا التكيف بطرق كثيرة. حتى إن ما قد يبدو فى البداية تغييرًا بمقدار ١٨٠ درجة، قد يبدو بعد ذلك تغييرًا عاديًّا، كما أننا بعد فترة قد نتمكن من التنقل بين الأنماط الشخصية واختيار النمط الأكثر ملاءمة لموقف معين، أو أن السمة الجديدة قد تحل محل السمة القديمة إذا ما أحدثنا تغييرات دائمة فى حياتنا.

وقد قابلت العديد من الأشخاص الذين قاموا بتغيير شخصياتهم وصورتهم الذاتية لتحقيق مزيد من النجاح بطرق مختلفة. على سبيل المثال:

- رجل كان يدير قسمًا صغيرًا لتلقى الطلبات، أدرك أنه كان فظًّا للغاية فى التعامل مع موظفيه، وقد عمل على أن يصبح أكثر دعمًا لهم وعلى إيجاد طرق لمنحهم الثناء بدلًا من توجيه النقد لهم. ونتيجة لذلك، فقد قام بزيادة إنتاجية القسم الذى يرأسه مما أدى إلى حصوله على ترقية هو شخصيًّا.
- إحدى مدرسات المرحلة الابتدائية أدركت أنها لا تتحلى بالصبر وأنها كثيرة الانتقاد للآخرين، مما جعل بعض الطلبة يشعرون بالاستياء ويفقدون اهتمامهم بدراستهم. ولكى تواجه ذلك تعلمت أن تقلل من حدتها وأن تصبح أكثر صبرًا، مما أدى إلى تصرفها بشكل أفضل داخل الفصل وحصول الطلبة على درجات أعلى.

التأقلم مع المواقف المختلفة

إن إحدى الطرق لتتدبر شخصيتك هى أن تتخيل نفسك ممثلًا يؤدى مجموعة مختلفة من الأدوار، وتغير شخصيتك لتتكيف مع الظروف المتغيرة. قد تظن أن لديك شخصية واحدة ثابتة غير قابلة للتغيير، إلا أن هذا الفكر يتأكد أو يعاد بثه بداخلك بشكل مستمر كلما تفاعلت مع الآخرين - طبقًا لما كشف عنه الباحثون فى مجالى علم النفس والاجتماع فى دراساتهم عن الشخصية. ومصطلح "المتفاعل الاجتماعى" يشير إلى تلك المدرسة من علماء الاجتماع.

ربما قد تكون لمست ذلك بنفسك، وذلك عندما تتقمص شخصية فى العمل وشخصية أخرى فى المنزل، وتظهر نواحى مختلفة من شخصيتك مع أفراد العائلة والأصدقاء المختلفين. وهذا يرجع إلى أننا جميعا نلعب أدوارًا مختلفة بشكل مستمر فى مواقف مختلفة ومع أشخاص مختلفين؛ فنحن نتعامل مع بعض الأشخاص بعنف، ونتعامل برقة ولطف مع آخرين، كما أننا نكون مثل طفل صغير مع البعض، ومثل الآباء مع البعض، ومثل ضابط ثكنة عسكرية عدوانى مع البعض الآخر. كما نكون جيدين ومنظمين مع بعض الأشخاص، ومتهورين مع البعض الآخر. أى أن الموقف دائما ما يشكل الدور الذى نلعبه - من اجتماعات العمل إلى الاحتفالات التى يقيمها المكتب إلى احتفالات الهالوين أو احتفالات العام الجديد - وذلك عندما نرتدى ملابس مختلفة لنؤدى أدوارًا مختلفة.

ولكن ماذا عن الأشخاص والمواقف الجديدة؟ ماذا لو كان علينا القيام بأدوار جديدة ولا نعرف ماذا نفعل؟ أو ماذا لو لم تكن نشعر بالثقة من أننا نستطيع أن نفعلها؟ أو لنفترض أننا لا نشعر بالثقة من أن الدور المحدد الذى نقوم به سوف يناسب رئيسًا جديدًا فى العمل أو شركة جديدة بزملاء جدد؟ هناك العديد من المناسبات والمواقف التى لا نشعر فيها بالثقة فى ملاءمة شخصيتنا المعتادة أو سلوكنا الذى ننوعه للدور الذى يتطلبه هذا الموقف الجديد غير المألوف. وفيما يلى بعض من تلك الأمثلة الشائعة:

- أن يُطلب منك تولى إحدى المسئوليات ولا تعرف ماذا تفعل.
- أن تكون مضطرًّا إلى إحداث تغيير فى العمل بسبب ظروف اقتصادية مغايرة وتكون ثقافة هذا المجال الجديد مختلفة تمامًا عن ثقافة العمل الذى اعتدت عليه.
- أن تعمل مع مجموعة جديدة من الأشخاص لديهم قيم وتوقعات مختلفة وتريد أن تنجح فى هذا.
- أن ترغب فى الارتقاء وتقلد منصب جديد؛ حيث يجب عليك أن تقوم بمهام وأدوار مختلفة.

كل تلك التغيرات تعنى أنه يجب عليك أن تتعلم أن تتصرف على نحو جديد وربما تغير صورتك الذاتية وتظهر جانبًا غير مرئى من شخصيتك.

قد ترغب أيضا فى التغيير لتكون مثل شخص يثير إعجابك، أو ربما يكون هناك جانب غير مرئى من شخصيتك تريد أن تعبر عنه، أو لعل الطريقة التى تنتهجها فى سلوكك غير مجدية، على سبيل المثال، ربما كنت:

- خجولًا للغاية ولا تشعر بالثقة لتحصل على ما تريد أو لتتقدم.
- شخصًا دائمًا ما يصعب التعامل معه لأنك تتسم بالحساسية المفرطة أو حدة الطباع.
- شخصًا مندفعًا وعدوانيًّا، ولذلك فإن هؤلاء الذين تود العمل معهم دائما ما يخشونك أو يحاولون تجنبك.

باختصار، ولسبب أو لآخر، فإنك قد يتوجب عليك إحداث بعض التغيرات الشخصية لتغيير سلوكك، أو ربما ينبغى أن تكون أكثر توافقًا أو أفضل فى التفاعل مع الآخرين. إن الأمر يبدو صعبًا، ولكن عندما تتغير، فإن النتائج سوف تبهرك: قد تكون وظيفة أكثر إرضاءً أو شخصًا تحبه حقًّا أو تحقيق نجاح أكبر فى العمل مع الآخرين أو فرص أكثر - وذلك لأنك قد تعلمت أن تكون أكثر مرونة.

ومفتاح ذلك هو تحديد السمات الشخصية التى لم تعد تجدى نفعًا واكتشاف السمات التى تحتاج إلى اكتسابها لتحقق النجاح، ثم يمكنك بعد ذلك العمل على تطبيق تلك السمات الجديدة.

على سبيل المثال، إذا كنت مضطرًّا إلى تعلم أن تكون أكثر انفتاحًا أو ارتياحًا فى التعامل مع الآخرين، فإنك سوف تفعل أشياء مثل:

- أن تحرص على تواجدك فى مواقف اجتماعية مثل الحفلات واجتماعات العمل وترغم نفسك على مقابلة الآخرين أو التحدث إليهم.
- أن تتطوع لتفعل أشياء فى مؤسسة اجتماعية ترغمك على التواصل مع الآخرين مثل المساعدة على وضع برامج أو تقديم المتحدثين أو استضافة الاجتماعات أو القيام بالدعاية للمؤسسة.

وعلى نفس المنوال، إذا كنت تريد أن تصبح أكثر تأملًا وأكثر هدوءًا، فإنك سوف تحرص على التواجد فى مواقف مثل:

- الذهاب إلى خلوة فى العطلة الأسبوعية إلى مكان يتسم بالهدوء والسكون.
- التطوع لعمل بحث نظرى لصالح إحدى المؤسسات.

يمكنك استخدام الجدول الموضح فى صفحة ١٤٩ لمساعدتك على التعرف على السمات التى لم تعد تجدى نفعًا فى موقفك الجديد، وتحديد السمات التى تحتاج إلى اكتسابها، وللتفكير فى الأشياء التى تستطيع القيام بها لتساعدك على أن تصبح أكثر ارتياحًا وانسجامًا مع هذا النمط الجديد.

أربع مراحل رئيسية لتغيير نفسك

إنك تستطيع كذلك تغيير نفسك لتصبح الشخص الذى تريده، وفيما يلى أربع مراحل رئيسية لهذه العملية:

١. ***حدد كيف تريد أن تتغير وماذا تريد أن تغيره أو تصبح عليه.*** اسأل نفسك "كيف أود أن أتغير؟" على سبيل المثال، هل تود أن تكون أكثر نشاطًا وحيوية؟ أن تكون شخصًا أكثر حماسًا وأكثر عاطفة؟ أن تكون أكثر وضوحًا فى التعبير عن أفكارك؟ وأن تكون أكثر ثقة بالنفس مع الآخرين؟ مهما يكن ما تريد أن تغيره، فإن أساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!" من الممكن أن تساعدك على تخيل السمات التى تريد التخلص منها وتخيل السمات التى تريد اكتسابها وتنميتها.

٢. ***استخدم سيناريو عقليًا لترى نفسك فى دورك الجديد.*** إن هذه الخطوة تمهد لك طريقك نحو التغيير، وذلك لأنك تخلق شخصية جديدة لذاتك، تمامًا مثلما يفعل المخرج السينمائى.

٣. ***مارس السيناريو العقلى الخاص بك لتدعم صورتك الذاتية الجديدة.*** بعد ذلك، وعن طريق التدريب على الدور مرارًا داخل عقلك، فإنك تدعم حقيقة تلك الصور الجديدة. وهكذا، فإنك ترى نفسك بشكل مختلف عندما تتفاعل مع الآخرين فى العالم الحقيقى، الأمر الذى يساعدك على التفاعل على نحو مختلف أيضًا.

٤. ***قم بتنفيذ السيناريو الجديد الخاص بك.*** والآن فإنك تقوم بالدور الجديد والأفعال الجديدة التى وضعتها لنفسك وتضعها فى حيز التنفيذ فى المواقف الحياتية الحقيقية. على سبيل المثال، إذا ما قررت أنك تود أن تكون شخصًا أكثر اجتماعية، وتخيلت نفسك تسلك هذا السلوك مع زملائك فى العمل، فإنك تفعل ذلك. وفى تلك الأثناء، تذكر دائما صورتك الشخصية كشخص أكثر اجتماعية وأكثر ودًا ودائمًا ما ينال استحسان الآخرين.

إن الأساليب التالية تم تصميمها لمساعدتك فى كل مرحلة من مراحل تلك العملية.

السمات الشخصية: أى السمات التى يجب أن أغيرها وكيف أغيرها؟

موقف جديد يتطلب التغيير	اختلافات فى الموقف الجديد	السمات الشخصية التى لا تجدى نفعًا	السمات الشخصية التى ينبغى اكتسابها	ما الذى أستطيع أن أفعله لاكتساب تلك السمات الجديدة

١. حدد ماذا تريد أن تغيره أو أن تصبح عليه (الوقت ٥ـ ١٠ دقائق)

إن عملية تكوين شخصية جديدة أو دور جديد لنفسك تشبه إلى حد كبير عملية تحقيق الأهداف التى سبق ذكرها - فيما عدا أن هدفك الآن هو أن تصبح شخصًا مختلفًا ذا سمات شخصية مختلفة؛ حيث تبدأ بالتفكير فى جميع السمات الشخصية التى تريد تنميتها ثم تحدد السمات الأكثر أهمية بالنسبة لك، حتى يتسنى لك العمل على تحقيق تلك السمات أولًا. اطرح على نفسك أسئلة، مثل:

- كيف أود أن أتغير؟
- ماذا أو من أريد أن أصبح؟

بعد ذلك فكر فى جوانب شخصيتك التى لا تحبها وتخيل نقيضها. على سبيل المثال، إذا كنت تشعر بأنك شخص هادئ جدًّا وخجول، فكر فيما يجب أن يتوافر بك لتكون شخصًا اجتماعيًّا يشعر بمزيد من الثقة فى ذاته. وإذا كنت تشعر بأنك شخص رجعى ومتحفظ، تخيل نفسك تشارك فى المزيد من المواقف الجديدة. وإذا كنت تفتقد الشعور بالثقة، تخيل نفسك شخصًا واثقًا من ذاته.

باختصار، فإنك تغير صورتك الذاتية باستخدام هذا الأسلوب. استبدل السمات التى لا تريدها بصورة الذات التى تتسم بالسمات التى تريدها.

أولًا، أحضر ورقة بيضاء وقلم رصاص ثم قسم تلك الورقة إلى عمودين.

ثم دون على رأس العمود الأول العنوان التالى "السمات الشخصية التى أريد التخلص منها" وعلى رأس العمود الثانى العنوان التالى "السمات الشخصية التى أريد تنميتها" أو استخدم الجدول الموضح فى صفحة ١٥٢.

عندما تستخدم هذا الأسلوب، قم بتدوين السمات الشخصية التى تريد تغييرها كما تبدو لك، ولا تحاول أن تصححها أو تحللها. ثم عندما تقوم بتدوين السمة المقابلة (أو المختلفة) فى العمود الثانى - السمة التى تود استبدالها بها - قم بتدوين أول سمة تطرأ على ذهنك وذلك حتى تحافظ على تلقائية ردودك واستجاباتك. وفى النهاية، اعمل على خلق صورة تتخيل نفسك من خلالها فى موقف تتسم فيه بالسمة الأصلية. مرة أخرى، دع الصورة تأت إلى ذهنك بشكل تلقائى.

ثم تخيل أن تلك الصورة تتمزق فجأة، وترى نفسك تتسم بالسمة الأخرى المقابلة لها. تخيل نفسك تتحلى بتلك السمة لمدة دقيقة. ثم انظر إلى القائمة، واختر تلك التغييرات التى تعد أكثر أهمية بالنسبة لك ثم كرر تلك التخيلات فى البداية بتحليك بالسمة القديمة، ثم بتحليك بالسمة الجديدة. كرر تلك العملية لبضعة أيام ثم حاول تطبيق تلك الصورة فى الواقع. كما يمكنك استخدام المرشد التالى للقيام بهذا التدريب.

ضع الجدول الذى قمت بعمله أمامك وقم بالاسترخاء. وربما يمكنك خفت الإضاءة لتساعدك على التركيز. ولكن اجعل الإضاءة خافتة بدرجة تمكنك من الرؤية والكتابة.

ثم انظر إلى العمود الأول وابدأ عملية العصف الذهنى ثم دون سريعا جميع السمات التى تريد التخلص منها. دون ما يدور بذهنك ولا تحاول أن تصدر حكمًا عما إذا كان بإمكانك من الناحية الواقعية أن تتخلص من تلك السمة أم لا. واستمر على هذا المنوال حتى تدون ما لا يقل عن خمس سمات أو تتوقف الأفكار عن التوارد إلى ذهنك.

بعد ذلك، انتقل إلى العمود الثانى وابدأ عملية العصف الذهنى ثم دون سريعا جميع السمات التى تريد اكتسابها والتى قد تكون فى بعض الحالات سمات مقابلة للسمات التى تريد التخلص منها (على سبيل المثال، بدلا من أن تشعر بالخجل، أرغب فى أن تكون شخصًا اجتماعيًا. وبدلًا من أن تتحلى بعدم الصبر مع الآخرين، أرغب فى أن تكون أكثر إدراكًا وتفهمًا). هذا جيد، فقط استمر وقم بتدوين ما يجول بذهنك دون أن تحاول أن تنتقده أو تقيمه. ولا تحاول أيضا الآن أن تقرر ما إذا كان بإمكانك من الناحية الواقعية أن تكتسب تلك السمة أم لا.

استمر على هذا المنوال حتى تدون ما لا يقل عن خمس سمات أو تتوقف الأفكار عن التوارد إلى ذهنك.

عندما تشعر بأنك انتهيت، كن مستعدًا لترتيب تلك السمات التى تريد التخلص منها والتى تريد اكتسابها طبقا لأهميتها، ولكى تفعل ذلك، تأمل قائمة السمات التى تريد التخلص منها، واكتشف السمة المقابلة لكل سمة من تلك السمات والتى تريد اكتسابها ودونها فى العمود الثانى. على سبيل المثال، إذا ما دونت" أصبح أقل سلبية وأقل انتقادًا للآخرين" فإن السمة المقابلة سوف تكون" أصبح أكثر إيجابية وتقبلًا للآخرين" وبعد أن تقوم بتدوين تلك السمة المقابلة، ضع علامة (X) على السمة التى تريد التخلص منها. وبعد أن تنتهى من تدوين السمات المقابلة فى العمود الثانى قم ببساطة بوضع علامة (X) كبيرة على القائمة التى توجد فى العمود الأول.

ولكى تتمكن من ترتيب السمات التى تريد اكتسابها طبقا لأهميتها بالنسبة لك، انظر إلى كل سمة فى القائمة بالترتيب وحدد درجة أهميتها بالنسبة لك باستخدام الأحرف

تغيير شخصيتك

السمات التى لا أريدها	*المقابل أو السمات المختلفة التى أريدها*
.١	.١
.٢	.٢
.٣	.٣
.٤	.٤
.٥	.٥
.٦	.٦
.٧	.٧
.٨	.٨
.٩	.٩
.١٠	.١٠
.١١	.١١
.١٢	.١٢

الأبجدية: أ (مهمة جدًا)، ب (مهمة)، ج (جيدة ولكن ليست على نفس الدرجة من الأهمية) ثم دون هذا الحرف بجوار كل سمة.

وفى النهاية، انظر إلى السمات التى وضعت بجوارها حرف (أ). فإذا كان هناك أكثر من سمة من هذا النوع، فقم بترتيبها طبقًا لأهميتها بالنسبة لك ـ ١، ٢، ٣ وهكذا. أما إذا لم تكن لديك سمات قد أشرت إليها بالحرف (أ)، فافعل نفس الشىء مع السمات التى أشرت إليها بالحرف (ب).

أنت الآن قد قمت بترتيب أولوياتك وسوف تعمل أولا على اكتساب السمة الأكثر أهمية بالنسبة لك. وإذا كان لديك الوقت والطاقة، قم بإضافة السمتين الثانية والثالثة. ولكن لا تعمل على اكتساب أكثر من ثلاث سمات فى وقت واحد. وبمجرد أن تشعر بأنك قد تمكنت من تلك السمات وأصبحت جزءًا لا يتجزأ من شخصيتك، انتقل إلى السمات التالية فى قائمة أولوياتك (اكتساب جميع السمات المشار إليها بالحرف أ بالترتيب أولًا، ثم جميع السمات المشار إليها بالحرف ب وفى النهاية جميع السمات المشار إليها بحرف ج) أو إذا ما شعرت بأنك قد أحدثت تغييرات شاملة، فضع قائمة أولويات جديدة.

٢. استخدم السيناريو العقلى لترى نفسك فى الدور الجديد.

بمجرد أن تقرر السمة أو السمات التى تريد اكتسابها أولًا، فإن الخطوة التالية هى أن تستخدم السيناريو العقلى لاكتسابها؛ ففى هذا السيناريو العقلى تتخيل نفسك كما تريد أن تكون وتضع سيناريو يمكنك أن تؤدى من خلاله هذا الدور مرارًا داخل عقلك حتى تكتسب الثقة بأنك تستطيع أن تؤديه على الوجه الأكمل. ولكى تحدد مكانًا لهذا السيناريو، استخدم المكان الذى تريد أن تؤدى فيه دورك الجديد. على سبيل المثال:

- إذا كنت تريد أن تكتسب شخصية أكثر حزمًا وأكثر ثقة لتتولى منصبًا قياديًا فى شركتك، فتخيل نفسك أكثر ثقة وأكثر حزمًا فى وظيفتك الحالية وتخيل الآخرين يستجيبون بطريقة مناسبة لصورتك الجديدة كأن ينصتوا إليك بشكل أكثر جدية أو يترددوا عليك لطلب النصيحة. كما يمكنك أيضًا أن تتخيل نفسك أكثر ثقة وحزمًا فى المنصب الذى تريده، ولاحظ إذعان الآخرين وإطاعتهم واحترامهم لك.
- إذا أردت أن تكون شخصًا أكثر حبًا ومودة للتفاعل بشكل أفضل مع زملائك فى العمل، فتخيل نفسك تفعل أشياء فى المكتب لتعبر عن هذا

الحب وتلك المودة - كأن تعرض أن تعد كوبًا من القهوة لشخص ما عندما تذهب لإعداد كوب لنفسك أو تقوم بتحية الآخرين بابتسامة عريضة وبتعليق لطيف.

استخدم حالة الاسترخاء والتأمل المعتادة لتتخيل أى سيناريو تختاره.

٣. استخدم معزز الصورة.

بالإضافة إلى تخيل نفسك فى الدور الجديد، فإنك تستطيع أن تستخدم معززا للصورة، مثل لون أو صورة حيوان أو خبير، كمثال من الواقع لتطبق الدور الذى تخيلته فى عقلك. إن طريقة خلق هذا المعزز هى إيجاد علاقة تربط بين (١) الدور الذى تريد أن تؤديه (٢) الطريقة التى تريد أن تتغير بها لتلائم هذا الدور (٣) الشىء الذى يذكرك ليساعدك على إحداث هذا التغيير.

استخدم معززًا للصورة يشعرك بالارتياح؛ فأنا اقترح أن تختار معززًا من بين ثلاثة أنواع من الصور: (١) صورة لون (٢) صورة حيوان (٣) صورة خبير. وينطبق نفس الشىء على العملية الأساسية. ما يختلف هو الصورة المحددة التى تستخدمها لتذكرك بأن تتصرف كما تتمنى طبقا للسيناريو العقلى الخاص بك.

- توجه صورة اللون.

فى هذه التوجه، أنت تتخيل لونًا حول جسدك يمثل السمة التى تود اكتسابها. على سبيل المثال، لكى تكون شخصا أكثر إقدامًا أو اجتماعية أو نشاطًا أو ثقة، تخيل لونًا هجوميًّا مثل اللون الأحمر، ولكى تكون شخصًا ودودًا ومحبًّا، تخيل لونًا دافئًا كاللون البرتقالى، ولكى تكون شخصًا منظمًا يهتم أكثر بالتفاصيل، استخدم لونًا مرتبطًا بالقدرة العقلية كاللون الأصفر، ولكى تكون مفوهًا أكثر استخدم لونًا يمثل الصفاء والوضوح مثل اللون الأزرق.

إن كل لون مرتبط بدلالات عامة معينة؛ وبالتالى، قم باختيار المعزز اللونى على أساس أن لونك هذا يصاحب تلك السمة.

وفيما بعد، عندما تكون فى موقف حقيقى وبحاجة إلى دعم إضافى لسمتك الشخصية الجديدة، تخيل هذا اللون يحيط بك ودعه يمدك بالطاقة والثقة ويساعدك على القيام بدورك الجديد.

- أسلوب تخيل حيوان.

إنك تتخيل فى هذا الأسلوب حيوانًا يمثل السمة التى تريد اكتسابها. قم باختيار حيوان معتمدًا على دلالات هذا الحيوان بالنسبة لك، على الرغم من وجود دلالات عامة معينة، كما هو الحال فى توجه الألوان. على سبيل المثال، لكى تكون محبًّا وودودًا، تخيل حيوانًا ناعمًا ذا فراء مثل قطة صغيرة أو جرو صغير. ولكى تكون مقدامًا، تخيل حيوانًا مقدامًا نشيطًا كالذئب أو الثعلب. ولكى تكون مفوها، تخيل حيوانًا ثرثارًا كالدولفين أو الببغاء.

وفيما بعد، عندما تحتاج معززًا فى الموقف الفعلى، قم باستدعاء صورة ذلك الحيوان لتساعدك على الشعور بالثقة فى القيام بما تريد.

- توجه صورة الخبير.

إنك تتخيل نفسك فى هذه الطريقة خبيرًا يتمتع بقدر كبير من تلك السمات المرغوبة. وهذا بالإضافة إلى أنك تتخيل نفسك تفعل الأشياء التى كثيرًا ما يفعلها الخبير كالتحدث عن كتاب جديد فى حديث تليفزيونى أو إجراء حديث صحفى.

وفيما بعد، يمكنك استدعاء تلك الصورة فى الموقف الحقيقى لتذكرك كيف تريد أن تكون.

٤. استخدم أساليب معزز الصورة لاكتساب سمات شخصية معينة.

توضح الأمثلة التالية كيفية استخدام أساليب التصور ذات السيناريو لاكتساب سمة معينة. وتعتمد تلك الأمثلة على بعض السمات المشتركة التى يريد الجميع اكتسابها لتحقيق مزيد من النجاح فى العمل. ولاكتساب سمة أخرى، ضع السيناريو الخاص بك فى العمل ويمكنك استخدام أى معزز تريده لأية سمة تريد اكتسابها.

• استخدم التصور اللونى لتصبح أكثر نشاطًا واجتماعيًا. (الوقت: ٥ـ١٠ دقائق)

فى هذا الأسلوب، ابدأ بتخيل نفسك فى موقف تكون فيه الشخص الذى تريد أن تكون - اجتماعيًا ونشيطًا فى هذا الموقف. بعض التخيلات تشتمل على تعليم أحد الفصول أو القيام بصفقة بيع. تخيل نفسك فى هذا الموقف وتقوم بهذا الدور بقدر ما تستطيع من حماس. واختتم الأمر برؤية اللون الذى مَثَّلَته بتلك السمات من حولك، كاللون الأحمر. ويستخدم المثال التالى اجتماع العمل. وكالمعتاد، فى البداية أغمض عينيك واشعر بالاسترخاء.

تخيل نفسك تصل إلى أحد اجتماعات العمل، ثم تفتح الباب، لتجد مكانًا يعج بالحركة والنشاط. المناخ العام يجعل المرء يشعر بالطاقة والنشاط، حيث يتحرك الناس فى الغرفة ويحيون بعضهم البعض. وتجد بعض الأشخاص يتحدثون بحماس ويضحكون ويبتسمون، والبعض الآخر يتبادلون بطاقات العمل أو يتصافحون.

وتلاحظ بعض الأشخاص بالقرب من منتصف الغرفة يبدو أنهم أشخاص مهمون. وعندما تقترب منهم، ترى أنهم يضعون على ستراتهم بطاقات تعريف تشير إلى أنهم يعملون فى مجال يثير اهتمامك.

وبدون تردد، تذهب إليهم وتحييهم بابتسامة عريضة، ثم تقول تعليقا يقحمك فى المحادثة على الفور، كأن تقول إنك كنت تتطلع إلى مقابلة شخص يعمل فى هذا المجال أو أن تقول إنك قد سمعتهم يذكرون اسم صديق مشترك. مهما يكن هذا التعليق، فإنك تتحدث بثقة، لذلك فإن الأشخاص الآخرين ينصتون لك بشغف ويردون عليك. فهم يجدون عملك على وجه الخصوص شيقًا ويبدون استعدادهم للتعاون معك فى مجال العمل. ثم تنهى حديثك بتبادل بطاقات العمل قائلًا إنك سوف تتصل بهم فيما بعد.

ثم تقوم بالاستئذان بالانصراف لتنتقل إلى الشخص أو الأشخاص الآخرين. وعندما تفعل ذلك، تأكد من شعورك بنفس الثقة وأن تعرف بالضبط ماذا تقول.

استمر على هذا الحال لمدة خمس دقائق تنتقل من مجموعة إلى أخرى ومن شخص إلى آخر داخل عقلك. وقبل أن تغادر، قف عند مدخل الباب لمدة دقيقة وفى تلك الأثناء ترى اللون الذى يمثل السمات الشخصية التى أظهرتها - اجتماعيًا ونشيطًا. وهذا اللون قد يكون اللون الأحمر أو أى لون آخر. وأنت تبدو محاطًا بهذا اللون وهو يشع منك ببهاء.

اشعر بطاقة قوية تشع من هذا اللون لعدة دقائق. إن هذا اللون سوف يظل مصاحبًا لك، فمتى تريد أن تكون شخصًا اجتماعيًا نشيطًا، فكر فى هذا اللون؛ فإنه سوف يظهر

حولك مرة أخرى ويمنحك شحنة متجددة من الطاقة والثقة بالنفس حتى يتسنى لك التعبير عن تلك السمات المرغوبة.

وعندما تكون مستعدًا، قم بمغادرة هذا الاجتماع وافتح عينيك، وإذا كنت فى أى موقف آخر حيث تريد أن تتحلى بأية سمة شخصية مستخدمًا توجه التصور اللونى، تخيل نفسك فى هذا الموقف وتؤدى الدور بنشاط. (على سبيل المثال، كمعلم قم بإلقاء محاضرة داخل عقلك. كرجل مبيعات، استمر فى إلقاء عرضك فى مكالمة مبيعات هاتفية). ثم قم بإنهاء تخيلك برؤية اللون من حولك. وفى الموقف الفعلى، تخيل اللون من حولك أيضًا.

- استخدم أسلوب تخيل صورة الحيوانات لتصبح أكثر ودًّا أو محبة. (الوقت: ٥ـ١٠ دقائق)

فى أسلوب تخيل صورة الحيوانات، فإنك تقوم أولا بتخيل نفسك حيوانًا يمثل السمات التى تريد اكتسابها، كأن تكون أكثر ودًّا ومحبة للآخرين. ثم تتخيل نفسك وهذه الصور فى ذهنك، فى موقف حيث تريد أن تظهر تلك السمات. وفيما بعد، فإن تلك الصورة سوف تساعدك على أن تفعل ذلك فى الواقع، فإن سلوكك سوف يكون نابعا من المشاعر المصاحبة لتلك الصورة.

إن السيناريو التالى يوضح كيف تتم هذه العملية إذا كنت تريد أن تحسن علاقتك بالآخرين، بأن تكون أكثر محبة وودًّا لزملائك فى العمل. كالمعتاد، ابدأ بإغماض عينيك واشعر بالاسترخاء.

تخيل نفسك حيوانًا ناعمًا لطيفًا محبًّا كالقطة الصغيرة أو الجرو. وأن شخصًا ما يحملك ويربت عليك بلطف، وتلك اللمسات تشعرك بالدفء والارتياح، كما تشعر بالحب والأمان. فإنك تشعر بالامتنان وتظهر ذلك بفرد جسدك وثنيه، وهذا الشخص يواصل حنوه عليك، وأنت تشعر بالأمان والثقة والسرور.

والآن، وتلك الصورة فى ذهنك، تخيل نفسك فى موقف حيث تريد أن تكون شخصًا محبًّا وودودًا مع شخص آخر، فى مكتبك مثلًا. اذهب إلى ذلك الشخص وقل له شيئًا ما بود ومحبة، وتأكد من أن ذلك الشخص سوف يجيبك بنفس الطريقة. وهو يفعل ذلك بالفعل وأنت تتحدث بارتياح لعدة دقائق، وجميع الصراعات التى حدثت فى الماضى تنتهى، وذلك حتى يتسنى لكما العمل معًا بشكل أكثر إنتاجية فى المستقبل.

الآن، ولعدة دقائق، ضع هاتين الصورتين فى ذهنك، وبالتناوب ركز مرة على الحيوان الناعم الودود ومرة على الموقف الذى تخيلته. وفيما بعد، عندما تكون فى موقف حقيقى حيث تريد أن تكون أكثر ودًّا، فكر فى صورة ذلك الحيوان، فإنها سوف تساعدك على اكتساب تلك السمة المرغوبة.

كما أنه يمكنك استخدام صور حيوانات أخرى لتعزز طرقًا أخرى من السلوك. على سبيل المثال، إذا كنت على وشك الدخول فى جلسة مفاوضات شاقة، فإن صورة الذئب قد تجعلك أكثر خشونة. وإذا كان يجب عليك أن تفكر فى مسألة مرهقة ذهنيًا، فإن صورة الثعلب المكار قد تساعدك على أن تكون أكثر نشاطًا ذهنيًا. إذا ما اضطرك عملك إلى أن تقطن بأحد الأحياء الخطرة، فإن صورة الدب أو الأسد قد تمنحك مزيدًا من الثقة.

باختصار، مهما يكن الموقف، ركز على صورة الحيوان ثم تخيل الموقف الذى تريد أن تؤثر فيه. وفى النهاية، وفى مواقف الحياة الواقعية قم باستدعاء تلك الصورة لتدعم الطريقة التى تريد أن تسلك بها كل موقف.

- استخدم أسلوب تخيل الخبير لتصبح أكثر قدرة على التعبير عن آرائك وأفكارك. (الوقت: ٥-١٠ دقائق)

إن أسلوب تخيل الخبير يعد جيدًا وبالأخص عندما تحتاج إلى أن تشعر بالقوة أو تشعر بسلطتك على شىء ما. فإنك تبدأ بتخيل نفسك خبيرًا فى موقف منظم، كحديث تليفزيونى أو مقابلة.

وعندئذ، إذا كان لديك موقف تريد أن تطبق فيه هذا الشعور بالقوة والبراعة، فتخيل نفسك فى هذا الموقف شخصًا مؤثرًا ومسئولًا. وإذا لم يكن هناك موقف معين فى ذهنك وتريد ببساطة أن تستنشق عبير التحكم والبراعة، فما عليك إلا أن تتخيل نفسك كخبير.

آخر مرحلة فى هذا التدريب هى تطبيق تلك الصورة فى الحياة اليومية؛ فإنك تقوم باستدعاء صورتك كخبير لتذكرك بأنك تستطيع أن تتحدث بمعرفة وثقة عن الموضوع المطروح.

فى البداية، أغمض عينيك واشعر بالاسترخاء. والآن تخيل نفسك خبيرًا فى موضوع ما. وقد قمت للتو بتأليف كتاب عن هذا الموضوع وأنت ضيف الآن فى برنامج تليفزيونى. وأنت تشعر بالهدوء والارتياح؛ فأنت على دراية جيدة بهذا الموضوع وعلى استعداد للإجابة عن أى سؤال.

تبدأ الكاميرات فى تسليط أضوائها عليك، ويبدأ مقدم البرنامج فى إجراء الحوار. كيف تمكنت من تأليف هذا الكتاب؟ من أين حصلت على مادتك؟ لماذا ترى أن كتابك ناجح؟ وما رأيك فى كذا وكذا؟ وما النصيحة التى توجهها للآخرين؟ وما إلى ذلك.. وفى أثناء إجابتك عن كل سؤال، فإن مضيفك يصغى لك بانتباه وتبدو عليه علامات التأثر والانبهار بمعرفتك الواسعة بهذا المجال.

استمر فى التحدث والإجابة عن الأسئلة لعدة دقائق. وكن مدركًا لمدى لذة أن تشعر بأنك شخص واسع المعرفة ومدى لذة أن تعبر عن آرائك ومشاعرك.

الآن، إذا كان هناك موقف فى الحياة حيث تريد أن ينظر إليك كشخص خبير أو ذى سلطة، تخيل نفسك فى هذا الموقف؛ فقد انتهيت لتوك من جولة وطنية ناجحة للغاية كخبير، وقم باستدعاء تلك البراعة والثقة إلى هذا الموقف. على سبيل المثال، قد تقدم على إلقاء عرض أو إجراء مكالمة مبيعات مهمة أو تحاول أن تقنع شخصًا ما بتعيينك أو منحك ترقية. مهما يكن الموقف، تخيل نفسك تجيب بثقة ودراية، بالضبط كما فعلت فى الحوار التليفزيونى.

وفيما بعد، عندما تكون فى موقف حقيقى، قم باستدعاء صورتك كخبير واعرف أنك قادر على التحدث بثقة ودراية عن الموضوع المطروح.

تحقيق التوازن: السيطرة على الجوانب المختلفة من شخصيتك

ثمة طريقة أخرى لإحداث تغيير فى شخصيتك هى أن تعرف متى تستغل السمات التى تتحلى بها. ولكى تفعل ذلك، فإنه ينبغى عليك أن تدرك متى تعبر عن السمات المختلفة حتى يتسنى لك استغلال كل سمة منها على النحو الأمثل. إن السبب لا يكمن فى أن السمة لا تناسب الموقف وأنه يجب عليك أن تكتسب سمة مقابلة (كما فى حالة "داون" و"سام") ولكن بدلًا من ذلك، فإنه ينبغى عليك أن تكون قادرًا على التحكم فى استخدام سمة معينة تجدى فى مواقف معينة واستخدام سمة مختلفة فى مواقف أخرى. فإن تلك السيطرة تتيح لك إظهار أفضل استجابة لديك فى مواقف الحياة المختلفة.

على سبيل المثال، إن هذا الأسلوب هو ما اتبعه "باول" منسق إحدى المؤسسات التطوعية الكبرى. فقد كان أعضاء المؤسسة يحبونه لأنه كان لطيفًا ومهتمًا بالآخرين، كما أنهم كانوا يحبون تلقائيته التى تجعل الآخرين يشعرون بالارتياح على الفور. إلا أن تلك السمات كانت تؤدى فى بعض الأوقات إلى حدوث مشكلات؛ فقد كان "باول"

يعانى من مشكلة فى إدارة الأفراد - فقد كان دائمًا لطيفًا وتلقائيًا وغير منظم. وحيث إنه كانت لديه رغبة ملحة لمساعدة الآخرين وأن يكون محبوبًا، فقد كان فى بعض الأوقات يفتقد النظام اللازم للسيطرة على الأشخاص، وفى بعض الأوقات كان يحاول تطبيق الديمقراطية مما أدى إلى تمرد بعض أعضاء المؤسسة ومحاولتهم إدارة البرنامج بأنفسهم.

إن رغبة "باول" لم تكن فى أن يتخلص من تلك السمات - وهى أن يكون لطيفًا ومهتمًا وتلقائيًا - ولكن فى التحكم بشكل أفضل فى تلك السمات وتحقيق التوازن بينها وبين السمات الأخرى - الثقة والحزم والنظام - التى يستطيع استخدامها عندما يتطلب الأمر. وقد أدرك "باول" بعد الصدمة التى تلقاها ما يجب عليه أن يفعله ويبدأ فى تغيير شخصيته؛ فقد استمر فى إظهار سمات الحب والمودة والاهتمام التى تجعل الآخرين يحبونه، ولكنه كان حازمًا وعمل على السيطرة عليهم. فقد أصبح أكثر حسمًا وقوة عند الضرورة. ونتيجة لذلك، فقد أعاد إحكام قبضته وفرض سيطرته وانتهت تلك الضربة المحتملة، وفى نفس الوقت، عندما أدرك حاجته إلى مساعدة لتحقيق النظام، قام بتعيين بعض الأشخاص الذين كانوا أفضل تنظيما لمساعدته على تنظيم مكتبه وقام بوضع نظام لتنظيم أوراقه والمهام التى ينبغى عليه القيام بها.

تحديد سمات معينة والسعى للتغيير

بغض النظر عن تغيير سمات شخصية عامة، فإنك تستطيع أيضًا السعى لتغيير سلوكيات معينة فى مواقف معينة؛ فربما لا تغير ما بداخلك أو ذاتك، ولكنك تغير الطريقة التى تستجيب بها فى دور معين. وفى النهاية، إذا واظبت على استخدام السلوكيات الجديدة، فإنها ستؤثر على ما بداخلك وستكون أفعالك قائمة على تلك السمة الداخلية الجديدة. إن هذه الطريقة تشبه إلى حد كبير عملية تغيير التوجهات نحو أى شىء، كالعنصرية. على سبيل المثال، إذا وضع أحد الأشخاص المعروف عنهم التشدد العنصرى فى موقف حيث يكون جميع من حوله هم الأشخاص الذين يتخذ ضدهم توجهات عنصرية، فإن تلك التوجهات العنصرية عادة ما تتلاشى أو تختفى فى الوقت المناسب.

كذلك، قم باكتساب السلوكيات التى تريد إظهارها، حتى إذا كنت تشعر بعدم الارتياح فى إظهار تلك السلوكيات فى البداية، فإنك فى النهاية سوف تكتسب تلك

السلوكيات وتجعلها جزءًا منك. على سبيل المثال، إذا كنت تعانى من مشكلة فى أن تكون شخصًا مسئولًا ذا سلطة - فأنت تشعر بعدم الارتياح بكونك مسئولًا وذلك لأنك لا تشعر بالثقة حيال اتباع الآخرين لتوجيهاتك - تخيل نفسك أكثر قوة وسيطرة وتخيل نفسك تظهر مهارات قيادية أعلى فى وظيفتك أو فى منصبك، أو لنقل إنك تعانى من صعوبة فى التحكم فى أعصابك مع شخص معين أو فى موقف معين، تخيل أنك فى طريقك للسيطرة على غضبك وأن تصبح عضوا فعالا فى فريق العمل.

فكر فى الفرق بين السمات السلوكية والسمات الشخصية، كالفرق بين الطريقة التى تكون عليها والطريقة التى تتصرف بها. سوف يساعدك التدريب التالى على التعرف على السمات التى تريد التخلص منها والسمات التى تريد اكتسابها.

١. التعرف على السمات الشخصية أو السمات السلوكية التى تريد تغييرها. (الوقت: ١٠-١٥ دقيقة)

يمكنك استخدام الجدول الموضح فى صفحة ١٦٢ للقيام بهذا التدريب. ضع ورقة أمامك وأنت تنظر إليها. اشعر بالاسترخاء وأغمض عينيك.

وأنت تنظر إلى الجدول، اسأل نفسك: "ما السمات السلوكية أو الشخصية التى أريد التخلص منها؟" كن منتبها للأفكار أو الصور التى ترد إلى ذهنك. وبمجرد أن تأتى الأفكار أو الصور إلى ذهنك، قم بتدوينها ولا تحاول أن تحكم على ما إذا كنت تستطيع التخلص من تلك السمات أم لا.

استمر فى ذلك حتى تدون ما لا يقل عن خمس سمات أو تتوقف الأفكار عن التوارد إلى ذهنك.

ثم اطرح هذا السؤال "ما المواقف الصعبة التى واجهتها خلال الأسابيع القليلة الماضية؟". مرة أخرى، كن منتبها للأفكار أو الصور التى تتوارد إلى ذهنك. وبمجرد أن يظهر كل موقف، لاحظ كيف كان سلوكك وإذا ما كنت تسلك سلوكا يصعب الموقف بالنسبة لك أم لا. فإذا كنت تسلك هذا السلوك، فإن هذا السلوك قد يكون سمة تريد أن تغيرها، ودوّن تلك السمة فى العمود الأول. استمر فى ذلك حتى تبدأ الأفكار فى التوقف عن التوارد إلى مخيلتك.

بعد ذلك، اطرح على نفسك السؤال التالى "ما السمات السلوكية أو الشخصية التى أريد اكتسابها؟" وقد تكون تلك السمات فى بعض الحالات سمات مقابلة لتلك السمات التى تريد التخلص منها، وقد تكون سمات مختلفة تماما فى حالات أخرى. مهما تكن تلك

التعرف على السمات الشخصية والسلوكية التى أريد تغييرها			
سمات أريد التخلص منها	سمات رائعة أريد اكتسابها	سمات أخرى أريد اكتسابها	تقييم الأولويات (مقياس ٠-٣)

السمات، قم بتدوينها وحسب فى العمود الثانى، ولا تحاول انتقاد أو تقييم تلك السمة ولا تحاول أيضا أن تقرر إذا ما كنت تستطيع اكتساب تلك السمة أم لا. مرة أخرى، استمر فى ذلك حتى تتمكن من تدوين ما لا يقل عن خمس سمات أو تبدأ الأفكار فى التوقف عن التوارد إلى ذهنك.

وفى النهاية، اطرح هذا السؤال " ما المواقف الجديدة التى أود أن أتواجد بها حيث أكون شخصًا مختلفًا عما أنا عليه الآن؟" . مرة أخرى، كن منتبها للأفكار أو الصور التى تتوارد إلى ذهنك. وبمجرد أن يظهر كل موقف لاحظ سماتك التى تجعلك تشعر فى الموقف بالارتياح والتلقائية. وقد تكون تلك السمات، سمات سلوكية أو شخصية تريد اكتسابها ولا تتحلى بها الآن. دون فى العمود الثالث أية سمة تتوارد إلى ذهنك. استمر فى ذلك حتى تبدأ الأفكار فى التوقف عن التوارد إلى ذهنك.

وعندما تشعر بأنك انتهيت، وأنك مستعد لترتيب أولوياتك. ما السمات التى تريد أن تتخلص منها أو تكتسبها أولا؟ انظر إلى قائمة السمات التى تريد التخلص منها، ودون أمام كل سمة السمة المقابلة أو السمة الجيدة التى تود اكتسابها (إذا لم تكن قد قمت بتدوين تلك السمة بالفعل فى العمود الثالث) . ثم، بعد تدوين تلك السمة أو إيجادها فى العمود الثالث، قم بوضع علامة على السمة التى تريد التخلص منها من العمود الأول.

الآن، انظر إلى قائمة جميع السمات التى قمت بتدوينها فى العمودين الثانى والثالث وقم بترتيبها طبقا لأهميتها. ولكى تفعل ذلك، قم بتحديد درجة أهمية لكل سمة من صفر (أقل أهمية) حتى ٣ (الأكثر أهمية). وأخيرًا، انظر إلى السمات التى حددت درجة أهميتها بالرقم (٣) وإذا كان لديك أكثر من سمة من هذا النوع، راجع تلك القائمة وقم بترتيبها مرة أخرى، حتى تتمكن من تحديد سمة واحدة أو اثنتين هما الأكثر أهمية بالنسبة لك. وإذا ما قمت بتحديد سمتين، قرر أية سمة منهما تعد أكثر أهمية بالنسبة لك.

لقد قمت الآن بوضع قائمة بأولوياتك، لذلك فإنك تستطيع العمل فى البداية على اكتساب السمة الأكثر أهمية بالنسبة لك. وإذا كنت تريد، فإنك تستطيع العمل على اكتساب سمتين وليس سمة واحدة، ولكن من الأفضل ألا تعمل على اكتساب أكثر من سمة فى الوقت الواحد، وبمجرد أن تتأكد من أن تلك السمة أصبحت جزءا من قدراتك السلوكية، انتقل إلى السمات التالية فى قائمة أولوياتك. وعندما تشعر بأنك أتممت اكتساب تلك السمات وأصبحت جزءا من سلوكك، فإنك قد ترغب فى وضع قائمة جديدة.

بعد أن تعرفت على السمات السلوكية والشخصية العامة والخاصة التى تريد تغييرها، فإنك تستطيع العمل أيضا على تغيير معتقداتك ككل أو سمات معينة أو الاثنين معًا، ولكن لا تحاول أن تغير أكثر من شيئين أو ثلاثة أشياء فى شخصيتك فى المرة الواحدة. وتذكر أن سماتك الشخصية والسلوكية فى مجملها تمثل توجهك العام فى التفاعل مع الآخرين ومع العالم وتعكس طريقة إدراكك للمعلومات أو اتخاذك للقرارات. فإن السمات السلوكية الخاصة توضح سلوكك المحتمل - نماذج سلوكية معتادة - بينما تعكس السمات الشخصية ميولك الفكرية والشعورية ومعتقداتك فى أشياء معينة أو توجهك أو موقفك الخاص نحو العالم.

تطوير مهاراتك وقدراتك

هل هناك بعض المهارات التى تريد اكتسابها لتساعدك فى العمل، مثل تحسين مهاراتك فى الكتابة أو الخطابة أو التواصل بشكل أفضل فى اجتماعات العمل؟ إن أساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!" بإمكانها أن تساعدك على التطور فى كثير من الجوانب. ولكى تكتسب أية مهارة، استخدم قدرتك على التخيل العقلى لتمارس تلك المهارة داخل عقلك.

لقد أصبح الباحثون والمدربون أكثر اعترافا بقدرة العقل فى التأثير على الأداء.

على سبيل المثال، يستخدم الآف من الشخصيات الرياضية أساليب التخيل العقلى لتطوير وإتقان مهاراتهم ولمساعدتهم على الفوز بالبطولات؛ حيث يمارسون رياضتهم ذهنيًّا لإكمال ممارساتهم الواقعية؛ فهم يعدون أنفسهم ذهنيًّا قبل أية بطولة كبرى عن طريق تخيل أنفسهم يحققون هدفهم ويحرزون لقب البطولة. وقوة تلك الأساليب مؤثرة للغاية، مما جعل متخصصى تطوير الأداء، مثل "تشارلز جارفيلد"، يعملون مع المدربين لتدريب الرياضيين على استخدام التخيل بشكل أكثر فاعلية، وهذا الأسلوب يستخدمه أيضًا المتخصصون فى كثير من المجالات الأخرى بخلاف الرياضة؛ فهناك مئات المستشارين والمدربين الذين يعلمون المديرين وموظفيهم كيف يستخدمون تلك الأساليب لتحسين معدل الإنتاج ورفع روحهم المعنوية، كما يستخدم العديد من المحامين تلك الأساليب. على سبيل المثال، يعكف العديد من المحامين بعد كتابة مذكراتهم القانونية على تخيل شكل المحاكمة فى عقولهم، وكيف سيعرضون

دفاعهم فى المحكمة؛ فهم يتخيلون أنفسهم يتحدثون إلى القضاة، كما يتخيلون أنفسهم يستجوبون الشهود ويطرحون الأسئلة عليهم. إنهم يتخيلون جميع مراحل المحاكمة فى عقولهم. كما يستخدم المعلمون ورؤساء الندوات ومن يعملون بالمبيعات وآخرون ذلك الأسلوب لاكتساب مهارات جديدة وتحسين مهاراتهم القائمة فعلًا.

بمجرد أن تتخلص من اعتقاد "أنا لا أستطيع" الذى يعوق تقدمك، فسوف تستطيع تطوير مهاراتك وقدراتك. وعلى الأرجح، ستجد أنك تستطيع الآن فعل الكثير من الأشياء التى لم تكن تحلم أن بوسعك فعلها، كما ستجد أنك تستطيع تطوير قدراتك ومهاراتك الحالية والوصول بها إلى مستويات جديدة من الإجادة.

أمثلة عن استخدام أساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!" لتطوير المهارات المختلفة

فيما يلى بعض الأمثلة عن استخدام تلك الأساليب بشكل فعال.

- ***اكتشاف وممارسة مهارات جديدة.*** استخدم أحد البائعين السابقين الذى كان يعمل فى التسويق عبر الهاتف تلك الأساليب لاكتشاف عمله التالى الذى يريد الالتحاق به ولاكتساب المهارات التى تتطلبها وظيفته الجديدة. كان هذا هو ما فعله "دان" بعد طرده من وظيفة التسويق عبر الهاتف، وكان لا يعرف ماذا ينبغى أن تكون خطوته التالية. ولذلك، وباستخدام أساليب التخيل، تخيل نفسه فى مجموعة متنوعة من الوظائف، وبمجرد أن تخيل نفسه فى وظائف مختلفة، أصبح أكثر إدراكا أنه يحب حقًا التعامل المباشر مع الجمهور - ليس من خلال الهاتف - وقرر أن يسعى للعمل فى مجال المبيعات الخارجية.

وقد واصل استخدام خياله ليحدد المنتج الذى سيبيعه؛ وحيث إنه كان مغرمًا بالحاسب الآلى، فقد تخيل نفسه يبيع أنظمة وبرامج الحاسب الآلى، كما تخيل كيف يستطيع بيع تلك المنتجات. وفى إطار استعداده لإجراء المقابلة الشخصية، تخيل نفسه يبيع سلع خط إنتاج تلك الشركة، وفى إطار هذا الاستعداد، تدرب على سلسلة من عروض البيع التجريبية معتمدًا على ما مارسه قبل ذلك داخل عقله. ونتيجة لتلك الممارسة السابقة، قام عقليًا بترتيب أى شىء سوف يقوله أو يفعله فى المقابلة الفعلية. وكما تخيل، إذا ما ارتكب خطأ أو لم يكن على درجة مناسبة من الحماسة، فإنه سوف يصحح هذا الخطأ داخل عقله ويفعل ما كان يفعله مرة أخرى على نحو

صحيح. وعندما حان موعد المقابلة، كان يعرف أنه مستعد تمامًا.

لقد ساعده التخيل على الشعور بالاستعداد التام وبالثقة التامة عند تعرضه للموقف الحقيقى. والنتيجة كانت مقابلة رائعة، وتم تعيينه فى الوظيفة بعد عدة أيام. إنه لم يقدم عرض مبيعات مباشرًا من قبل، ولكن لأنه قد تعرف ومارس ما كان ينبغى عليه فعله داخل عقله، تمكن من اكتساب المهارة التى تتطلبها الوظيفة كما تمكن من إقناع صاحب العمل بأنه يستطيع أن يفعلها.

- ***التغلب على المخاوف لاكتساب مهارات جديدة من أجل وظيفة جديدة.***

وفى مثال آخر، تمكنت إحدى السيدات من التغلب على خوفها من التحدث لتصبح مدرسة جامعية، وبعد ذلك منسقة ندوات ومدربة؛ فقد كانت "سارة" طوال حياتها تشعر بهذا الخوف يسيطر عليها ويعيقها، وعندما أصبحت طالبة فى السنة النهائية فى العلوم السياسية، قررت أنه يجب عليها أن تحسن من قدراتها فى التحدث إذا كانت تود أن تحقق حلمها فى أن تصبح أستاذة جامعية وباحثة. وقد كانت تستمتع بالتفاعل فى الندوات وكانت لديها عشرات الأفكار من أجل مشاريع بحثية. إلا أنها عندما كانت تقف أمام مجموعة كبيرة من الطلبة أو أى شخص آخر، كانت تشعر بالخجل يسيطر عليها، وأدركت أنه يجب عليها أن تتغلب على هذا الخجل لتتقدم. كما كانت تعرف، أنه لكى تصبح مدربة أو باحثة فى مجالها، فإنه يتعين عليها أولًا أن تقوم بالتدريس للطلبة الصغار، ولكى تكتسب الخبرة المطلوبة، ينبغى عليها أولًا أن تنجح فى عملها كمدرس مساعد.

على الرغم من أنها قد أدركت أنه يتعين عليها أن تفعل ذلك، فإن هذا المشهد كان يخيفها؛ ولهذا فقد بدأت فى اتخاذ خطوات للتغلب على مخاوفها باستخدام كل من أساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!" والممارسة الفعلية. ولكى تكتسب مهارة التحدث أمام مجموعة من الأشخاص قامت بالانضمام إلى إحدى المؤسسات الدولية "توست ماسترز" وهى مؤسسة تساعد الأشخاص على إلقاء الخطابات، وذلك فى فصل الصيف قبل بداية عملها فى أول عام لها فى العمل بالتدريس. وكعضوة فى تلك المؤسسة، كانت تقضى عدة دقائق كل أسبوع فى الوقوف أمام مجموعة من الأشخاص والارتجال فى أحد الموضوعات، كما أنها كانت تقوم بتجميع بعض الخطابات البسيطة ذات الموضوعات التى كانت تثير اهتمامها ولديها قدر من الدراية بها.

وفى نفس الوقت، كانت تقضى عدة دقائق كل يوم فى تخيل نفسها فى الدور الذى طالما أرادت أن تقوم به؛ فقد كانت تتخيل نفسها تقف أمام طلابها وتعرض الجدول الدراسى لهذا العام وتقوم بدراسة المحاضرة التى ألقاها الأستاذ الجامعى. وكانت تتخيل نفسها هادئة وتشعر بالثقة وأنها ذات علم غزير. أيضا كانت تتخيل الطلاب يستجيبون لها بحماس عن طريق رفع أيديهم وطرح الأسئلة وعرض الآراء، وكانت تشعر بالمسئولية الكاملة.

ونتيجة لهذا النظام وبعد عدة أسابيع، عندما بدأ العام الدراسى، قامت بدخول الفصل وهى تشعر بالثقة والسيطرة التامتين؛ فقد تمكنت من تكوين اعتقاد من ممارستها أنها تستطيع أن تفعلها. ونتيجة لذلك، عندما بدأت فى التدريس للطلبة، كانت تشعر بالتلقائية، حيث إنها قد قامت بهذا الدور من قبل مرات عديدة فى عقلها. لهذا عندما فعلت ما كانت تتخيله كانت تعرف تماما ما تفعله.

وفى المقابل، نقلت هذا الإحساس بالمعرفة والمسئولية إلى طلابها، وكان الفصل الدراسى تماما كما تخيلته. فقد قامت بعرض المادة الدراسية بنجاح وتذكرت النقاط الأساسية التى أرادت مناقشتها وتخلصت من خوفها القديم من عدم قدرتها على الأداء بالشكل المناسب، وتمكنت من اكتساب ذلك الإحساس بالمعرفة والثقة من خلال الممارسة والتدرب – حتى لو أن معظم تلك الممارسات كانت تتم داخل عقلها.

• ***زيادة الدخل عن طريق تحسين الأداء الوظيفى.*** إن أداءً أفضل من الممكن أن يؤدى إلى زيادة الدخل، وهذا ما اكتشفه أحد البائعين عندما استخدم التخيل ليكون رجل مبيعات أفضل؛ فقد حاول "جيرى" قبل ذلك العمل فى وظائف مبيعات مختلفة وذلك بعد تخرجه فى الجامعة، وفى النهاية انضم إلى برنامج تدريبى للتسويق العقارى وقام بالعمل فى مجال التسويق العقارى لدى إحدى الشركات الكبرى، ولكنه شعر بالإحباط والفشل نتيجة لأدائه الهزيل مقارنة بزملائه؛ فقد كان يقوم بعدد قليل من المبيعات فى الشهر، وكانت نسبة العملاء الذين يرفضون عرضه تصل إلى حوالى خمسة وتسعين فى المائة، فى حين كان متوسط المبيعات التى كان يقوم بها بعض من أفضل موظفى الشركة هو ٦ أو ٧ عقود فى الشهر وكانت نسبة العملاء الذين يرفضون عروضهم تتراوح ما بين عشرة وخمس عشرة فى المائة فقط.

إلا أنه بعد ذلك وفى أحد اجتماعات قسم المبيعات بالشركة سمع أحد الأشخاص يتحدث عن قوة التخيل الفعال فقام بتجربتها، وكان يقضى خمسة عشر دقيقة كل

يوم فى ممارسة هذا التخيل قبل أن يذهب إلى الفراش، وكان يتخيل نفسه يقدم العرض أمام العملاء. فقد كان يتخيل نفسه يصطحبهم إلى أحد المنازل ويقدم لهم وصفا وافيا عن المنزل فى الطريق وينصت إلى رغباتهم. كما كان يتخيل أيضا أنه وصل إلى هذا المنزل ويقوم بعرض المناظر المحيطة بالمنزل ويخبرهم عن المميزات التى سوف يجدونها وسوف تثير إعجابهم.

وفى خلال بضعة أيام لاحظ "جيرى" تغييرا فعالا؛ فقد وجد أنه يقدم عرضًا لبيع المنازل بطريقة أكثر إقناعا وكان يبدو أنه يعرف تماما ما يقوله ومتى يتحدث، وذلك لأنه قد قام بممارسة ذلك بالفعل داخل عقله. كما أنه كان يشعر أيضا بمزيد من الحماس عندما يتحدث، تماما مثلما كان يشعر عندما تخيل الموقف ومارسه داخل عقله. وبالتالى فقد كان عملاؤه أكثر استجابة، وكانوا أكثر ثقة فيما يقول وشعروا بأنه على دراية وأنه ذو معرفة بكل التفاصيل، وقد ظهر هذا الموقف جليًّا فى معدل مبيعاته - أربعة عقود بعد أول شهر لممارسته تلك الأساليب.

استخدام السيناريوهات العقلية للتخطيط والتدرب

إن مفتاح زيادة مهاراتك باستخدام تلك الأساليب هو التدرب داخل عقلك على ما تريد أن تتعلمه؛ فأنت تقوم عن طريق ذلك بدعم ما تعلمته عن طريق الممارسة الفعلية، حيث إن العقل لا يفرق بوضوح بين ما تفعله فى الواقع وما تفعله فى الخيال. والهدف هو أن تقلل من وقت الممارسة الفعلية وتعجل بالوقت الذى تحتاج إليه للتقدم والتطور. علاوة على ذلك، وعن طريق العمل على المهارة التى تريد اكتسابها داخل عقلك، فإنك تستطيع أن ترى نفسك تؤدى تلك المهارة على أكمل وجه مما يضع أمامك نموذجًا مثاليًّا تسعى لتحقيقه عندما تؤدى هذا النشاط فى الواقع.

إن استخدام النموذج المثالى مهم جدًّا لنجاحك، حيث إنه ينبغى أن ترى نفسك تؤدى المهارة على أكمل وجه لتحقق هذا الهدف. وخلاف ذلك، إذا ما ارتكبت أخطاء فى ممارستك العقلية، فإنك سوف ترتكب نفس الأخطاء فى الموقف الفعلى. لذلك لكى تحسن من مهاراتك فى الكتابة مثلا، تخيل نفسك تكتب كل حرف على نحو سليم، ولكى تحسن من مهاراتك فى البيع، تخيل نفسك تقدم عرضا متكاملا وتطرح أسئلة مناسبة وتنهى كل عرض بتوقيع العقود. وإذا ما ظهرت الأخطاء فى تخيلك، فتخيل نفسك ببساطة تتدارك هذا الخطأ سريعا؛ فأنت تريد أن ترسم صورة للكمال لتؤثر على ما تفعله فى الحياة الواقعية.

إن أساليب التصور العقلى تجدى نفعا لأنها تمنحك القدرة على التخطيط لما تريد فعله والتدرب على فعله. هذا بالإضافة إلى أنه عندما تتخيل نفسك تؤدى بشكل جيد أثناء الممارسة أو التدرب، فإنك تدعم وتعزز ما تعلمته عن طريق الأداء الفعلى لهذا العمل أو التعلم الفعلى لتلك المهارة. فعن طريق ذلك تكتسب الثقة الناتجة عن الممارسة والتدرب. وإذا كنت تستطيع الممارسة الفعلية فهذا أفضل بكثير، ولكن حتى إذا ما قمت بالممارسة والتدرب داخل عقلك، فأنت تمارس، كما يقوم عقلك بوضع نص عقلى حقيقى، لذلك عندما يحين وقت الموقف الفعلى يمكنك استخدام النص العقلى لمساعدتك وإرشادك.

إن هذا النص العقلى يمهد الطريق من أجل أداء جيد فى الواقع الفعلى، حيث إن العقل لا يفرق بين ما تفعله فى الواقع وما تفعله داخل عقلك. لذلك إذا ما كان أداؤك عقليًّا جيدًا، فإن العقل يضع نموذجا مؤثرا (مثل العادة) ينتقل إلى الأداء الفعلى فى الواقع من خلال تكوين الصور العقلية التى تنقل إشارات فى خلايا المخ وتنعكس فى الأداء الفعلى. فأنت تتخيل نفسك تؤدى شيئا ما على الوجه الأكمل مما يضع أمامك نموذجًا مثاليًّا لتحقيقه عندما تقوم به فى الواقع.

كما أن الممارسة العقلية تقلل الوقت الذى تحتاج إليه الممارسة الفعلية، ولهذا فإنها تساعدك على التقدم بشكل أسرع، وأيضًا عندما تتخيل الموقف فإنك تعرف ما ينبغى عليك أن تضيفه أو تغيره لتحسن من أدائك.

أنا أقوم باستخدام تلك الأساليب بشكل منتظم فى التحضير للأحاديث والعروض. فأتخيل جميع الخطوات عدة مرات لإقرار المواد التى سوف أستخدمها فى العرض وكيف سأستخدمها، ثم أقوم عقليًّا بالتدرب على الخطوط العريضة لحديثى، وإذا ما اضطررت إلى إجراء أية تعديلات أو إدخال أية إضافات لما أقوله أو كيف أقوله، فإن تلك الممارسة تمنحنى الفرصة للقيام بذلك. وعندما يحين موعد إلقاء حديثى الفعلى، فإن كل شىء أحتاج إلى فعله يصبح معدًّا، ولذلك أشعر بالثقة فى أننى أستطيع فعل ذلك.

وكذلك، باستطاعتك استخدام التخيل لبناء مهاراتك، ويمكنك أن تبدأ بتحديد ما تريد أن تمارسه. على سبيل المثال، بدأت عن طريق مجموعة من التخيلات لأسأل نفسى ماذا أريد أن أفعله، ثم قررت الاستعداد والتحضير طبقًا لذلك. فإذا كنت أريد أن أعقد ندوة، فإننى أقوم بعمل مسودة وإعداد كتيب عمل ثم أتخيل نفسى ألقى الحديث وأرى نفسى على المنصة وأستخدم المسودة وأدرس كل موضوع داخل

عقلى وأقوم بإدخال التعديلات والإضافات المناسبة. وعندما يحين وقت إلقاء حديثى الفعلى، أشعر بالثقة فى أننى أستطيع أن أفعل ذلك. فأنا أعرف ما أستطيع فعله، وعندما تبدأ الندوة، أصعد إلى المنصة، والأمر يبدو كما لو أننى قد فعلت ذلك مرات عديدة من قبل، وبمجرد أن أبدأ فى التحدث، فإن كل شىء يبدو فى موضعه كما تخيلته؛ الأفكار والكلمات فى موضعها عندما أحتاج إليها وأتنقل بين الموضوعات سريعًا طبقًا للمسودة التى قمت بإعدادها، وعندما يحين وقت مشاركة الجمهور، فإن الجمهور أيضًا يبدو فى موضعه.

إن كل شىء فى موضعه، لأننى قد راجعت كل شىء مسبقًا داخل عقلى. ونتيجة لذلك، هأنذا أعرف ما سأفعله وأشعر بالثقة لفعله؛ فالتوجه الفكرى القائل: "أنا أستطيع" يفتح الباب، وأسلوب السيناريو العقلى يساعدك على الدخول.

أسس الممارسة العقلية الفعالة

لكى تستخدم أسلوب الممارسة العقلية بنجاح، تذكر تلك النقاط الأساسية:

- ***أولًا، اختر إحدى الطرق التى تعلمتها فعليًا أو رأيت شخصًا آخر يستخدمها وتخيلها داخل عقلك.*** على سبيل المثال، إذا كنت قد تعلمت لتوك بعض الخطوات الأساسية لتشغيل برنامج الكتابة على الحاسب الآلى، فتخيل نفسك تقوم بتلك الخطوات داخل عقلك. أو إذا ما كنت قد شاهدت شخصًا ما يلقى خطابا مؤثرا، فتخيل نفسك تلقى خطابا مستخدما نفس التوجه الذى استخدمه هذا الشخص.

- ***تخيل نفسك تفعل أى شىء مهما يكن على نحو صحيح وفعال.*** إن تواجد تلك الصورة فى عقلك سوف ينتقل فى النهاية إلى الواقع. ضع نموذجًا مثاليًا ليساعدك ويرشدك فى أدائك. تخيل نفسك تفعل أى شىء مهما يكن على نحو سليم وفعال، حيث إن الصورة التى توجد داخل العقل هى الصورة التى سوف تنتقل فى النهاية إلى الواقع. فإذا ما ارتكبت أخطاء فى الممارسة العقلية، فإنك سوف ترتكب نفس الأخطاء فى الواقع الفعلى. وإذا ما تخيلت نفسك تؤدى على أكمل وجه، فإن أداءك قد لا يكون كذلك فى الواقع، ولكنه سوف يكون على مستوى قريب من هذا النموذج. مهما تكن المهارة التى تريد اكتسابها، فتخيل أنك تعرف تمامًا ما تفعله. على سبيل المثال، لكى تحسن من مهاراتك فى الكتابة، تخيل نفسك تكتب كل حرف بدقة وسرعة. ولكى تكون متحدثا أفضل، تخيل نفسك تلقى خطابا رائعا. كى تكون

أكثر ارتياحا وفصاحة فى التعامل مع الآخرين، تخيل نفسك تنتقل بسهولة بين مجموعة أشخاص فى إحدى الحفلات أو اجتماعات العمل.

- ***قم بتصحيح الأخطاء سريعًا.*** إذا ما تخيلت أنك ارتكبت أحد الأخطاء، تخيل نفسك تتدارك هذا الخطأ سريعًا. على سبيل المثال، إذا ما كنت تتخيل مقابلة شخصية للالتحاق بوظيفة وقلت شيئا خطأ، استرجع ما كنت تفعله قبل ارتكاب هذا الخطأ وقدم إجابتك مرة أخرى، إذا كنت تقدم عرضًا أو تلقى خطابًا ولا تشعر بالارتياح للطريقة التى تسير بها الأمور، كرر المشهد فى عقلك بطريقة تشعر نحوها بالارتياح.

- ***تخيل نفسك تمارس المهارات التى ترغب فيها بأكبر قدر من الوضوح.*** اجعل تخيلك قويًا وواضحًا قدر الإمكان، اجعل الصورة مفعمة بالتفاصيل كما لو أنها حقيقية. كلما كانت التجربة العقلية أكثر واقعية، كانت أقوى فى التأثير على ما يحدث عندما تنفذ ذلك فعلياً. لذلك، لا تتخيل نفسك تستخدم المهارات المرغوب فيها بفاعلية وحسب، ولكن اسمع واشعر واستنشق واستشعر البيئة المحيطة. تخيل المكان بوضوح، وتخيل نفسك أو الآخرين ترتدون ملابس مناسبة لممارسة تلك المهارة، ولاحظ أى شخص آخر فى هذه البيئة أو هذا المكان، انتبه لما يفعله الآخرون: هل يستجيبون لك وينصتون باهتمام ويستمتعون بتعليقاتك أم لا؟

- ***كرر ذلك التخيل أكثر من مرة.*** فإن هذا سوف يمنحك مزيدًا من القوة. يجب عليك أن تتدرب مثل الرياضيين أو الممثلين - داخل عقلك، مثلما تفعل فى الواقع الفعلى. لذلك قم بتكرار تخيلك ما لا يقل عن مرتين أو ثلاث مرات، أو أكثر من ذلك حسب الحاجة. فبذلك يصبح هذا الأمر أو تلك المهارة عادة أو استجابة تلقائية، وعند الضرورة يمكنك تكرار هذا النموذج التخيلى فى عقلك فى أى وقت.

- ***استثمر الصورة التى تجعلك تشعر بأنك أكثر مهارة وثقة وتأكدًا.*** ينبغى عليك أن تستثمر الصورة المصاحبة لتلك المشاعر، وذلك لأن تلك المشاعر سوف تستمر معك عندما تعود إلى وعيك الطبيعى وسوف تساعدك على الأداء بشكل أفضل فى الواقع الفعلى؛ فعندما تشعر بالارتياح حيال ما تفعله، فإنك سوف تستمتع أكثر بفعله، وسوف تفعله على نحو أفضل. لذلك، أثناء ممارستك اشعر بأنك أصبحت أكثر مهارة وثقة وتأكدًا، وسوف ينتقل هذا الشعور إلى الموقف الفعلى ليساعدك

على الأداء بشكل أفضل عندما تعود إلى وعيك الطبيعى، احمل معك مشاعر النجاح والثقة.

- ***تجنب تقييم ذاتك. بعد أن تتخيل نفسك ناجحًا،*** حاول أن تشعر نفسك بالإنجاز، ولا تتساءل ما إذا كانت عملية التخيل تجدى أم لا أو تسأل: "هل أستطيع أن أفعل ذلك؟"؛ فإن مثل هذه الأسئلة سوف تقوض ما فعلته؛ إذ يجب عليك أن تؤمن تمامًا بأن التصور العقلى سوف يساعدك على فعل ذلك. وإذا ما أثيرت بعض التساؤلات حيال عملية التخيل، تجاهلها. واستمر فى دعم شعورك بالثقة والتأكد من أنك تستطيع فعل ذلك؛ فإن هذا أيضا سوف يساعدك على فعلها.

- ***حاول أن تجد قدوة أو نموذجًا تحتذى به.*** حتى لو كنت تملك بالفعل بعض الخبرة بتلك المهارة التى تريد اكتسابها، فإن النموذج أو القدوة من الممكن أن يضع أمامك نموذجًا تسعى لتحقيقه فى ممارستك العقلية. لاحظ عقليًّا سلوك هذا الشخص ثم تخيل نفسك مكان هذا الشخص تسلك نفس السلوك الذى سلكه بقدر الإمكان - على سبيل المثال، إذا ما شاهدت شخصًا ما يلقى خطابًا مؤثرًا، تخيل نفسك تنتهج نهجه فى إلقاء الخطاب. وإذا ما صادفت شخصًا ما بارعا فى الاجتماعات ومفوهًا، انتبه إلى ما فعله، ثم مارس تلك السلوكيات ذهنيًّا.

بعض نماذج التخيلات

سوف تمنحك التخيلات التالية بعض الأمثلة عن كيفية استخدام تلك الطريقة؛ حيث إنه يمكنك تطبيقها على المهارة التى تريد اكتسابها أو تطويرها، وذلك لأن المهارات المرغوب فيها ومستوى التدريب سوف يختلفان من شخص لآخر. أو استخدم المبادئ التى تحتوى عليها تلك الأمثلة لتبتكر تخيلاتك الخاصة بالمهارة التى تريد اكتسابها.

١. تخيل أنك تملك المهارة التى تريد اكتسابها. (الوقت: ٥-١٠ دقائق)

- فى البداية أغمض عينيك واشعر بالاسترخاء، ثم ركز على عملية التنفس لمدة دقيقة أو دقيقتين لتهدأ تماما.

الآن اسأل نفسك: "ما المهارة أو الموهبة أو القدرة التى أريد اكتسابها؟". دع الكلمة المعبرة عن تلك المهارة أو صورتها ترد إلى ذهنك، ثم تخيل شخصًا يجيد تلك المهارة،

وقد يكون هذا الشخص شخصًا تعرفه أو أحد المشاهير أو قد يكون أى شخص. فقط شاهد سلوك هذا الشخص فى الموقف. راقب هذا الشخص عن قرب: إنه يبدو هادئًا تماما، كما أنه يجيد تلك المهارة. لاحظ كيف يتحرك وراقب إيماءاته. ولاحظ أيضا أنه يشعر بالثقة التامة، وهو مفعم بالحماس ويحب حقًا ما يفعله ومندمج فيه كليًا. وقد يكون هناك أشخاص آخرون يراقبونه أيضا ويثير إعجابهم. استمر فى مشاهدة هذا الشخص لبعض الوقت واشعر بما يفعله حتى يتسنى لك أن ترى ما تفعله أنت.

الآن بعد أن شاهدت هذا الشخص بعض الوقت، اذهب إليه ووضح له إعجابك بما كان يفعله واطلب منه أن يكون معلمك، ووضح كم تريد أن تتعلم أن تفعل ذلك بنفسك، ثم أنصت إلى إجاباته.

إذا ما كانت إجابة هذا الشخص هى الرفض، فاطلب منه ذلك مرة أخرى. وإذا ما استمر فى رفضه، فإنك قد تكون غير مستعد لتعلم تلك المهارة أو للتعلم من هذا الشخص. اسأله لماذا؟

أما إذا كانت الإجابة بالقبول، فتخيل نفسك تستعد لتعلم تلك المهارة، وتخيل معلمك بجانبك يراقبك ومستعدًا لمساعدتك، ثم تذكر كيف شاهدت معلمك يفعل ذلك وتخيل نفسك تفعله. وإذا لم تكن تشعر بالثقة حيال شىء ما، فإنه يمكنك دائما الذهاب إليه لتطلب منه المساعدة. والآن استمر فى ممارسة تلك المهارة لبضع دقائق بينما يراقبك معلمك، ولاحظ كيف تتحرك وأنت تفعل ذلك وكيف تشعر بالثقة فى أنك سوف تجيد فعل ذلك، كما أنك تكون أيضا مفعما بالحماس. فأنت تحب حقا ما تفعله ومستغرق فيه تمامًا.

وعندما تشعر بأنك أصبحت مستعدًا، توقف عن الممارسة واشكر معلمك على المساعدة، وأنت تعرف أنك تستطيع دائمًا أن تتصل به لتسأله المساعدة مرة أخرى، ثم دع تلك الصورة وعد إلى الغرفة وافتح عينيك شاعرًا بالارتياح والثقة فى قدراتك الجديدة.

٢. مارس مهارة أو قدرة تريد تنميتها. (الوقت: ٣-٥ دقائق)

فى البداية، أغمض عينيك واشعر بالاسترخاء، ثم ركز على عملية التنفس لمدة دقيقة أو دقيقتين لتهدأ تمامًا.

اسأل نفسك: "ما المهارة أو الموهبة أو القدرة التى تريد تنميتها؟". ثم تخيل نفسك مستعدًا لأداء تلك المهارة ومعك كل التجهيزات التى تحتاج إليها لتفعل ذلك. وإن أحببت، وجه الدعوة إلى معلمك بالحضور ومراقبتك لتوجيهك وطرح مقترحاته.

والآن، مهما تكن تلك المهارة، تخيل نفسك تقوم بها، ولاحظ أنك تشعر بالهدوء والارتياح. شاهد نفسك تجيد القيام بتلك المهارة، ولاحظ فى تلك الأثناء كيف تتحرك؛ هل تتحرك بسهولة ويسر وتشعر بالثقة والمهارة، وإذا ما ارتكبت خطأ، فيمكنك أن تتداركه سريعًا، أو إذا كان معلمك متواجدا بالقرب منك يمارس نفس المهارة ويجيد القيام بها تماما، فهل تستطيع أن تحاكى ما يفعله هذا الشخص، حتى يتسنى لك أن تعرف تماما ما تفعله؟! وإن أحببت، يمكنك تخيل أشخاص آخرين حولك يشاهدونك فقط، ثم يثنون عليك ويحيونك.

استمر فى ممارسة تلك المهارة لبضع دقائق على نحو حسن وأنت تشعر بالثقة والقوة؛ فأنت تعرف أنك ماهر وتصبح أفضل بممارستك لها.

وعندما تشعر بأنك أصبحت مستعدًا، توقف عن الممارسة. وإذا كان هناك أى شخص قد قدم لك المساعدة، فاشكره. وإذا كان هناك أشخاص آخرون يشاهدونك، فاشكرهم على دعمهم لك. ثم دع تلك الصورة وعد إلى الغرفة وافتح عينيك شاعرا بالارتياح والثقة فى أنك سوف تكون أفضل بقدراتك.

٣. قم بتحسين قدرتك فى التحدث أمام الآخرين. (الوقت: ٥ - ١٠ دقائق)

فى البداية، أغمض عينيك واسترخ. والآن تخيل نفسك فى مكتبك أو فى مكان هادئ فى العمل، وأمامك بعض الوقت للتحضير لاجتماع قادم، وتقوم بمراجعة ما سوف تقوله داخل عقلك.

تخيل نفسك تفكر فى النقاط الأساسية التى تريد التحدث عنها وتخيل كيف سوف تتحدث عنها وأى النقاط سوف تبدأ بها.

ثم مارس تلك الأفكار فى عقلك، وكررها مرارا وتكرارا على نفسك حتى تشعر بالثقة حيال ما تريد قوله وكيفية قوله.

الآن، ثق فى ذاتك وتخيل أنك فى هذا الاجتماع. ها أنت تدخل الغرفة واثقا تماما فيما سوف تقوله. ثم تقوم بطرح موضوعات أو مقترحات للمناقشة، وتفعل ذلك بثقة وجدية، وفى هذه الأثناء تلاحظ إنصات الآخرين لما تقوله. وعندما تنتهى تجدهم يوافقونك الرأى.

وفى أثناء المناقشة، تقوم بطرح نقاط إضافية من وقت لآخر وأنت تعرف تماما ما تقول ومتى تقول، وتقوله على نحو صحيح. وبالتالى يقدر الآخرون قيمة أفكارك. ويظهر هذا التقدير فى إنصاتهم لما تقول وثنائهم عليه.

استمر فى ممارسة تلك المهارة داخل عقلك لبضع دقائق ولاحظ ثقتك بنفسك وجديتك. ولاحظ كيف تحسنت قدرتك على التحدث وكيف أصبحت أكثر ثقة فى ذاتك؛ فإن هذا الشعور سوف يصاحبك عندما تعود إلى وعيك الطبيعى وسوف تلحظ تحسنا سريعا فى المرة التالية التى تتحدث فيها أمام مجموعة أشخاص أو تقدم عرضا.

٤. قم بتحسين مهارتك فى الكتابة على الحاسب الآلى. (الوقت: ٣-٥ دقائق)

فى البداية، أغمض عينيك واسترخ. تخيل نفسك فى مكتبك أو أنك تجلس أمام الحاسب الخاص بك.

والآن تجلس أمام الحاسوب وتقوم بفتح أحد الملفات وتستعد للكتابة. وفى تلك الأثناء، تشعر بالارتياح. تفحص بعينيك لوحة المفاتيح.

الآن، ضع يديك على لوحة المفاتيح وابدأ فى الكتابة. إن يدك تعرف تمامًا ما تفعله وأصابعك تنتقل بسهولة ويسر عبر المفاتيح.

تخيل أنك تقوم بكتابة خطاب أو تقرير معين، وتخيل نفسك تضغط على الأحرف الصحيحة. استمر فى الكتابة لعدة دقائق ولاحظ أنك تجيد ذلك تمامًا.

وفيما بعد، عندما تجلس بالفعل أمام حاسوبك لتكتب شيئًا ما، سوف تكتشف أنك تستطيع الكتابة بشكل أسرع وبمزيد من الدقة، فأنت تحمل معك الشعور بالثقة والقدرة.

خلق صور المهارات الخاصة بك

يمكنك استخدام الأمثلة التى شرحتها سلفا لخلق صور المهارات الخاصة بك، فما تلك التدريبات إلا نماذج يمكنك استخدامها لاكتساب مهارة جديدة أو ممارسة مهارات أخرى تريد تنميتها. وتلك المهارات والقدرات من الممكن أن تشمل جميع المهارات - بدءًا من المهارات الوظيفية أو الهوايات حتى المهارات الاجتماعية. ويمكنك دمج أية مهارة تريد اكتسابها فى تلك السيناريوهات أو تكتشف صورك التخيلية الخاصة بك، التى قد تكون أى شىء، بدءًا من تهيئة مكان جيد تمارس فيه مهاراتك وصولاً إلى تخيل نفسك ببساطة تمارس مهاراتك داخل عقلك.

قم بتحديد المهارة التى تريد اكتسابها وضع سيناريو عقليًا حيث تكون فى مكان تشعر فيه بالارتياح لممارسة تلك المهارة وتخيل نفسك تجيد أداء تلك المهارة. وحتى يكون تخيلك أكثر فاعلية وتأثيرًا، اجعل تلك الصورة أو ذلك الموقف واضحًا

وتفصيليا قدر الإمكان حتى يتسنى لك أن تشعر بأنه حقيقى. ولعله من المهم أن تلاحظ أية أخطاء أثناء الممارسة وتتداركها على الفور، حتى لا تنتقل تلك الأخطاء إلى أدائك فى الواقع.

وبعد أن تقوم بممارسة المهارة عدة مرات، فإنك سوف تشاهد النتائج على الفور متمثلة فى أدائك المتطور. استمر فى القيام بعملية التخيل حتى تكتسب القدرة التى تريدها لأداء تلك المهارة بسهولة وتلقائية. فإذا ما كنت تقوم بتلك المهارة بشكل منتظم، فإنها سوف تنعكس وتسيطر على سلوكياتك اليومية المعتادة. وبمجرد أن تصل إلى هذه الدرجة من التلقائية فى أداء المهارة، فسوف تكون قادرا على أداء المهارة بتلقائية وفاعلية ولن تكون مضطرًّا لممارسة تلك المهارة ذهنيًّا بشكل منتظم.

ولكى تصقل قدراتك، قم من وقت لآخر بمراجعة مهاراتك داخل عقلك. وإذا كنت تتوقع أن تستخدم تلك المهارات من أجل مناسبة معينة مهمة، كتقديم عرض مهم لأحد العملاء أو إلقاء خطاب مهم أمام أفراد العمل، فقم بمراجعة تلك المهارات داخل عقلك حتى تشعر بأنك مستعد تماما وترفع من روحك المعنوية حتى تصل إلى أعلى درجة ممكنة من الأداء.

إذا ما وصلت إلى المستوى المطلوب من الإجادة وتريد أن تكون أكثر إجادة، فقم ببساطة بتخيل صورة إنجازك النموذجى داخل عقلك. على سبيل المثال، قم باختيار أكثر المعلمين براعة ومهارة ليكون قدوتك، ثم تدرب على الوصول إلى هذا المستوى من المهارة. وتماما كما فى الحياة اليومية، حيث يتعين أن تتطور باستمرار، كذلك فإنه ينبغى عليك أن تطور النماذج التى تحتذى بها وتستخدمها لتمارس المهارة داخل عقلك.

١١ إطلاق العنان لقدراتك الإبداعية والابتكارية

ربما كانت قدراتك الإبداعية عنصرًا ضروريًّا لتحقيق ما تريد؛ حيث إن تلك القدرة تساعدك على التكيف مع التغيير مثلما تساعدك على ابتكار أفكار منتجة جديدة - بدءًا بالإستراتيجيات المختلفة لتحقيق ما تريد وصولاً إلى ابتكار منتجات وخدمات جديدة يمكنك استخدامها لزيادة دخلك أو لبدء عمل جديد أو إقامة شركة جديدة.

وفيما يلى بعض الطرق التى تساعدك بها قدراتك الإبداعية الداخلية على التجاوب والاستجابة للتغيير بنجاح وعلى أن تكون مصدرًا لأفكار جديدة ومتنوعة. فهى تساعدك على:

- أن تكون أكثر كفاءة وإنتاجية.
- ابتكار منتجات أو أعمال مفيدة جديدة ومثمرة.
- وضع سياسات وإجراءات أفضل يستطيع أى مكتب أو شركة العمل وفقا لها.
- اكتساب مهارات قيادية أكثر وتوجهات أفضل.
- إعادة تشكيل ذاتك وإعادة تشكيل ما تفعله لإتاحة الفرصة لمزيد من الفرص الجديدة.

- أن تشعر بمزيد من القوة والثقة بالنفس لتتمكن من فعل ما هو أكثر.
- أن تجعل الحياة أكثر تشويقًا وإثارة لنفسك وللأشخاص المهمين فى حياتك.
- تحديد تلك القدرة.

لذلك، فإن موضوع هذا الفصل هو زيادة قدراتك الإبداعية - بدءًا من استخدامها لإحداث تغييرات وصولًا لابتكار أفكار جديدة.

استخدام قدراتك الإبداعية للاستجابة للتغيير

تعد القدرة الإبداعية جزءًا مهمًا وحيويًّا فى الطبيعة البشرية - ونوعًا من القدرات التطورية - والتى تساعد البشر على النمو والتقدم. إن البيئة التى حولنا دائمة التغير، وقدرتنا الإبداعية تساعدنا على الاستجابة لهذا التغير أو التأثير فيه؛ فالقدرة الإبداعية تساعدنا على ملاحظة أنفسنا بشكل مستمر وإعادة تشكيل سلوكنا ليكون أكثر ملاءمة للظروف والمتغيرات الجديدة، أو فى بعض الأحيان تساعدنا على تشكيل تلك الظروف والمتغيرات الجديدة. وخير مثال على ذلك الثورة التكنولوجية الحالية، التى غيرت نمط حياة وعمل الكثير منا وغيرت مسار الحياة؛ لذلك فإن السواد الأعظم مضطر للتكيف مع تلك المتغيرات بدرجة أو بأخرى.

وكثيرًا ما تكون هناك مقاومة للتغيير، وذلك لأن الناس تخشى نتيجة هذا التغيير؛ فهم يخشون أن يكون هذا التغيير خطيرًا - ومن المؤكد أن التغيير قد يكون خطيرًا - وخصوصًا إذا كان غير متوقع أو خارج نطاق السيطرة.

ولكن عندما تكون مدركًا ومستجيبًا وترى هذا التغيير من منظور إيجابى، فإنك تكتشف كم الفرص التى يتيحها هذا التغيير وكم يمكن أن تجنى من ورائه. فما مدى إدراكك واستجابتك للتغيير؟ فيما يلى بعض الأسئلة الرئيسية لتطرحها على نفسك:

- ما مدى إجادتك للتعرف على التغيرات وتوقعها فى حياتك؟
- هل هناك أية تغيرات كبرى تمر بها الآن أو تتوقع حدوثها فى المستقبل القريب؟
- هل هناك أى شىء ينبغى عليك تغييره فى عملك؟

يمكنك استخدام التدريب التالى والجدول الموضح فى صفحة ١٨٢ لتدوين التغيرات وتدوين ما قد تفعله للاستجابة لها.

١. التعرف على التغيير والاستجابة له. (الوقت: ٥-١٠ دقائق)

اشعر بالراحة والاسترخاء، ثم استخدم أيًا من الأساليب الموضحة سلفا للإجابة عن الأسئلة واطرح على نفسك الأسئلة التالية. أنصت للإجابات ودونها.

- ما التغيرات الكبرى التى طرأت فى حياتى مؤخرًا؟ وفى عملى؟ وفى علاقاتى؟
- ماذا فعلت للاستجابة لتلك المتغيرات والتكيف معها؟
- ما مدى استجابتى لتلك المتغيرات؟ (قيم إجاباتك من صفر إلى ٥).
- ماذا ينبغى أن أفعل الآن للاستجابة لتلك المتغيرات والتكيف معها؟
- ما التغيرات الكبرى التى أتوقع حدوثها خلال الفترة من ٣ إلى ٦ أشهر القادمة وسوف تؤثر فىّ؟ فى عملى؟ فى علاقاتى؟
- ما الذى أستطيع أن أفعله للاستجابة لتلك المتغيرات؟
- ما التغيرات الكبرى التى أتوقع حدوثها خلال الفترة من ٦ أشهر إلى ١٢ شهرًا القادمة وسوف تؤثر فىّ؟ فى عملى؟ فى علاقاتى؟
- ما الذى أستطيع أن أفعله للاستجابة لتلك المتغيرات؟

بعد أن تنتهى من الإجابة عن تلك التساؤلات، عد إلى وعيك واسترجع حالتك الطبيعية. راجع إجاباتك، وحدد أيًا من تلك الإجابات تريد أن تطبقه الآن.

إعادة تشكيل الذات الإبداعية: كيفية تقديم شخصيتك الجديدة

إن مراجعة التغيرات التى أثرت أو التى سوف تؤثر عليك وكيف يمكنك أن تتغير قد تساعدك على إدراك أنه ينبغى عليك أن تقدم ذاتك وشخصيتك بطرق جديدة توائم المتغيرات الجديدة. وفى المقابل، فإن تغيير نفسك من الممكن أن يساعدك على إقناع

الآخرين بأنك تستطيع أن تفعل شيئًا جديدًا أو مختلفًا. فعن طريق تقديم نفسك بشكل جديد، فإنك تغير الطريقة التى يراك بها الآخرون وتغير إدراكهم لما تستطيع أن تفعله. وهذا يدل على أنك مستعد وقادر على الاستجابة للتغيير.

وهذا هو ما حدث لـ "بيل" الذى كان محاميًا متخصصًا فى قانون الهجرة. فقد كان يبلى بلاء حسنًا، ولكن بعد اثنى عشر عامًا من العمل والتخصص فى قانون الهجرة، شعر بالتعب والاستنزاف العاطفى. وعلى الرغم من إجادته عدة مجالات عدة، فقد كان يُنظر إلى تخصصه فى قانون الهجرة، وهؤلاء المشتغلون بمجالات ذات علاقة بمجال تخصصه، بدءًا من العاملين فى مجال القانون حتى العاملين فى مجال الأعمال والأعمال التطوعية، لم يكن بمقدورهم تجاوز تلك النظرة المحدودة ورؤية مهاراته الأخرى بخلاف خبرته بمجال الدفاع عن المهاجرين - وقد تم تعزيز تلك النظرة المحدودة بتركيز الأخبار على موضوع الهجرة.

فقد كان الإبداع يعنى بالنسبة لـ "بيل" التفكير فى طرق جديدة لتقديم نفسه؛ فقام بالنظر إلى المهارات التى كان يتحلى بها فى عمله كمحام ناجح متخصص فى قانون الهجرة، ونظر إلى النتائج التى حققها بتلك المهارات، بدلا من النظر إلى المهام المحددة التى أداها. ونتيجة لذلك فقد أعاد اكتشاف نفسه وتقديمها كحلال للمشكلات ومتخصص فى التنمية الإدارية. وتوقف عن استخدام لقب "محام" أو "وكيل" عند تقديم نفسه، وذلك على الرغم من عمله فى هذا المجال لأكثر من اثنى عشر عامًا. وبدلًا من ذلك، وعن طريق إعادة اكتشاف نفسه، لم يتمكن من رؤية نفسه بطريقة جديدة فحسب، بل شكل منظورًا جديدًا يستطيع أصحاب الأعمال القادمين أن يروه من خلاله. ونتيجة لذلك حصل فى غضون عدة أسابيع على وظيفة جديدة كمساعد للمديرين فى مواجهة وحل المشكلات فى مؤسساتهم.

المفاتيح الثلاثة للإبداع

رغم أن الإبداع دائما ما يكون مرتبطًا بالنتائج، مثل كيفية إحداث تغيير أو ابتكار أفكار جديدة، إلا أن تلك النتائج ما هى إلا محصلة نهائية.

فالإبداع يشير أيضًا إلى عملية الاستجابة بطرق جديدة؛ حيث يمكن الاستفادة من العملية لفعل أى شىء، بدءًا من ابتكار أشكال مختلفة للتعبير الفنى وصولًا إلى إعادة تشكيل ذاتك وعلاقاتك وبيئة عملك والمجتمع ككل. ويقبع وراء تلك القدرة الإبداعية الاستعداد للاستجابة والرغبة فى المحاولة والاستعداد لتقبل أشياء جديدة

التغيرات الحالية	كيف استجبت لها؟	التقييم مقياس (٠ ـ ٥)	ماذا ينبغى أن أفعل الآن؟
تغيرات كبرى حديثة فى العمل: فى العلاقات:	ماذا فعلت؟		
التغيرات المتوقعة	*كيف يمكن أن أستجيب لها؟*	*التقييم مقياس (٠ ـ ٥)*	*ماذا أستطيع أن أفعل أيضًا؟*
فى خلال ٣ـ ٦ أشهر القادمة فى العمل: فى العلاقات:	ماذا أستطيع أن أفعل؟		
فى خلال ٦ أشهر ـ ١٢ شهرًا القادمة فى العمل: فى العلاقات:	ماذا أستطيع أن أفعل؟		

والتخلص من الخوف من التغيير، ومع إدراكك لما ينبغى أن يتغير أو ما ينبغى أن يظل كما هو، يمكنك تطبيق تلك الأساليب لاستنباط أفكار جديدة حيال أى شىء.
إن العناصر الثلاثة الأساسية التى تيسر عملية الإبداع هى:

١. *القدرة على الإدراك والتفكير بطرق جديدة ومبتكرة* - وهذا التوجه يساعدك على توليد أفكار جديدة باستخدام أساليب مثل العصف الذهنى والحدس لتصور بدائل.

٢. *الاستعداد لتقبل المناهج البديلة* - الاستعداد لتقبل أفكار جديدة والعمل طبقا لها.

٣. *القدرة على التعرف على جوانب تكون فيها الاستجابات الإبداعية ضرورية* - القدرة على إدراك التغيرات الضرورية والمرغوب فيها والتغيرات غير الضرورية.

تمثل تلك العناصر الثلاثة توجهًا إبداعيًّا فى الحياة يمكن تطبيقه على أى شىء. إذا كنت تتعلم إضافة توجه إبداعى إلى ما تفعله، فيمكنك استدعاء قدرتك الإبداعية فى أى وقت ومن أجل مجموعة كبيرة من الأغراض، حتى يصبح الإبداع جزءًا من شخصيتك - جزءًا طبيعيًّا منك - لذلك فإنك دائمًا ما تكون مستعدًّا لاستخدامه.

التغلب على أية معوقات تحول دون الإبداع

فى بعض الأحيان يقف الخوف من الأفكار الجديدة أو من التغيير حائلًا أمام الإبداع، ومثل هذا الخوف قد يمنعك أيضًا من التعرف على الجوانب التى تحتاج فيها إلى أفكار جديدة أو إلى تغيير، أو ربما يمنعك من انتهاز فرصة جديدة، لأنك تشعر بالقلق من المخاطرة أو تخشاها. وبالتأكيد، هناك أوقات يكون من الفطنة فيها توخى الحذر والتأكد من أن الفرصة جيدة وسانحة. ولكن فى أوقات أخرى يكون الحذر الشديد عائقًا يحول دون تقدمك حينما تكون جميع المؤشرات الأخرى تخبرك بضرورة التقدم.

وعند ظهور كل اختراع أو ابتكار جديد، تجد أشخاصا يؤيدون الفكرة القديمة ويقاومون الجديدة، وبالتالى فإن هؤلاء الأشخاص ينساهم الزمان - منتجو الأفلام الصامتة الذين رفضوا استخدام الصوت فى الأفلام، وصناع القرار فى شركة "هيوليت باكارد" الذين رفضوا فكرة الكمبيوتر الشخصى التى ابتكرها بعض

موظفى الشركة، مما أدى إلى تركهم العمل بالشركة ليؤسسوا شركة "أبل"، ورؤساء شركة "آى. بى. إم." الذين قاوموا فكرة أنظمة البرامج التى ابتدعها "روس بيروت" والذى جنى مليارات الدولارات من ورائها. وكل ذلك على سبيل الذكر لا الحصر.

إن الخوف ومقاومة التغيير فى الحياة اليومية قد يكون من المعوقات أيضًا. وسوف تساعدك التدريبات التالية على التعرف على أية مخاوف أو مقاومات قد تصادفك والتغلب عليها، فقد تم تصميمها لتساعدك على النظر بداخلك لاكتشاف أن ما يعوقك هو إما وجود توجه فكرى عام للرفض والمقاومة أو خوف معين حيال موقف معين. والتدريب الأول يتعلق بوجود هذا التوجه الفكرى العام. أما التدريب الثانى فيساعدك على التخلص من خوف معين أو التعامل مع موقف معين.

١. التغلب على التوجه الفكرى السلبى. (الوقت: ٧-١٥ دقيقة)

كالمعتاد، استرح واسترخ، أغمض عينيك. ركز على عملية التنفس لمدة دقيقة أو حتى تشعر بالتركيز التام والاسترخاء.

والآن، قم بجولة تخيلية إلى أى مكان تريد الذهاب إليه لتحصل على المعلومات الداخلية - مكان هادئ، أو غرفة هادئة حيث يمكنك مقابلة خبيرك التخيلى - واطرح على نفسك مجموعة من الأسئلة لترى إذا ما كنت تخشى أو تقاوم الأشياء الجديدة أم بعض أشياء معينة. وعند طرح كل سؤال، لا تحاول الإجابة عنه بعقلك الواعى، ولكن فقط أنصت أو لاحظ وانتظر حتى تأتيك الإجابة.

اطرح سؤالك الأول واستمع إلى الإجابة "ما شعورى حيال الأفكار الجديدة؟ هل أحب الأشياء الجديدة أو المختلفة؟".

ثم اطرح السؤال التالى واستمع مرة أخرى للإجابة "كيف يكون رد فعلى عندما أجرب شيئًا جديدًا أو مختلفًا؟". اطرح هذا السؤال لتشاهد بعض الأمثلة - فإنها قد تكون مواقف فى العمل أو فى حياتك الشخصية. انتظر بضع دقائق لتشاهد تلك المواقف.

انتبه لما يظهر داخل عقلك. هل عادة ما تكون مستجيبا؟ فإذا كنت مستجيبا، فقط هنئ نفسك على هذا الاستعداد وذكر نفسك بأنك سوف تكون كذلك فى المستقبل، ثم استعد وعيك الطبيعى تدريجيا وعد إلى الغرفة. أما إذا كنت غير مستجيب، فاسأل نفسك "ولمَ لا؟ ما المخاوف التى تعوقنى؟ لماذا أكون مستعدا لقول لا؟ لماذا أقاوم التغيير؟" وانتبه للإجابات.

والآن، إذا ما كنت تشعر بأنك مستعد لتخليص نفسك من تلك المخاوف، فتخيل أنك تجمع تلك المخاوف، تخيل أن كل خوف من تلك المخاوف شيء مادى ملموس وأنت تقوم بالتقاطه واحدًا تلو الآخر لتتخلص منه. ويمكنك أن تحرقه أو تدفنه أو تلقيه فى البحر أو تبيده. أيا كان ما تريد أن تفعله بها، فقط تخيل تلك المخاوف تختفى وتتلاشى. وبمجرد اختفاء كل خوف من تلك المخاوف، سوف تشعر بمزيد من الحرية. إنك تشعر بأنك أكثر تفتحًا واستجابة: أكثر استعدادًا لتشاهد أفكارًا جديدة بدون انتقاد أو تحامل أو افتراض عدم صحتها مسبقًا. فى الواقع، أنت متحمس الآن لمعرفة أفكار جديدة وتجربتها، فقد تلاشى خوفك السابق وتشعر بأنك مستعد لفعل واكتشاف أشياء جديدة.

بعد ذلك، وأنت تشعر بهذا الشعور بالإثارة والتشويق، أخبر نفسك: " فى المستقبل، سوف أكون أكثر تفتحا واستجابة. سوف أكون أكثر استعدادًا لأسمع أشياء جديدة وأستجيب لها. وإذا ما شعرت بأننى أقاوم وأرفض، فسوف أقول لنفسى: (لا، لا تقل لا. كن متفتحا. كن مستعدًا للانتظار ورؤية ما سيحدث)" .

وبينما تشعر بهذه الإثارة والتشويق، كرر هذه العبارة على نفسك عدة مرات، ثم دع تلك الصورة وغادر المكان الذى ذهبت إليه لتجمع المعلومات واستعد وعيك المعتاد.

٢. التغلب على خوف معين. (الوقت: ٧–١٥ دقيقة)

كالمعتاد، استرح واسترخ. أغمض عينيك مرة أخرى، ركز على عملية التنفس لمدة دقيقة أو حتى تشعر بالتركيز التام والاسترخاء.

والآن، قم بجولة تخيلية داخل عقلك إلى أى مكان تريد أن تذهب إليه لتجمع المعلومات الداخلية ـ مكان هادئ، أو إحدى الغرف الهادئة حيث يمكنك مقابلة خبيرك التخيلى الداخلى ـ اطرح على نفسك مجموعة من الأسئلة لترى إذا ما كنت تخشى أو تقاوم بعض الأفكار أو المواقف الجديدة. وعند طرح كل سؤال، لا تحاول الإجابة عنه بعقلك الواعى، ولكن فقط أنصت أو انتبه وانتظر حتى تأتيك الإجابة.

اطرح سؤالك الأول واستمع إلى الإجابة " لماذا أخشى من تلك الفكرة الجديدة أو ذلك التغيير أو ذلك الموقف (اذكره)؟ وما الذى أعتقد أنه يعوقنى؟" .

ثم أنصت إلى الإجابة؟ هل تخشى شخصًا ما؟ هل هو شىء ما يجب عليك أن تفعله ويزعجك؟ هل تخشى أن تخطئ؟ هل راودتك أفكار تقول إنك لست جيدًا؟

فكر فيما دار داخل عقلك وفى الإجابات التى ظهرت داخله. إذا ما كنت تشعر بأنك مستعد للتخلص من تلك المخاوف، تخيل أنك تقوم بجمعها. وتخيل كل خوف من تلك المخاوف شيئًا ماديًا ملموسًا وأنت تقوم بالتقاطه واحدًا تلو الآخر لتتخلص منه. ويمكنك

أن تحرقه أو تدفنه أو تلقيه فى البحر أو تبيده، أيا كان ما تريد أن تفعله بها، تخيل فقط تلك المخاوف تختفى وتتلاشى وبمجرد أن يختفى كل خوف من تلك المخاوف، ستشعر بأنك أكثر حرية. وتشعر بأنك أكثر تفتحًا واستجابة، وأكثر استعدادًا للاقتراب من هذا الموقف بطريقة جديدة: ومستعدًا للتفكير فى أفكار جديدة دون انتقاد أو تحامل أو افتراض عدم صحتها مسبقا. فى الواقع ستجد نفسك متحمسًا الآن للإلمام بتلك الفكرة أو ذلك الموقف: فقد تلاشى خوفك السابق.

وأنت تشعر بمثل هذا الشعور بالإثارة والتشويق،أخبر نفسك: "أنا مستعد ومتحمس للتعامل مع هذا الموقف الآن. وسوف أكون أكثر استعدادًا وقابلية لأستمع لأفكار جديدة وأستجيب لها. وإذا ما شعرت بأننى أقاوم وأرفض، فسوف أقول لنفسى: (لا، لا تقل لا. كن متفتحا. كن مستعدًا لتدبر وتجربة تلك الفكرة الجديدة أو ذلك الموقف. فلا يوجد داع للقلق أو الخوف. إننى سوف أفكر فى الاحتمالات وأعرف أنها سوف تكون ممكنة. فسوف أقول نعم لتلك الاحتمالات، سوف أقول نعم لتلك الاحتمالات)" .

وبينما تشعر بهذه الإثارة والتشويق، كرر تلك العبارة على نفسك عدة مرات، ثم دع تلك الصورة واستعد وعيك المعتاد.

٣. تعرف على الجوانب التى تحتاج إلى التغيير. (الوقت: ٧–١٥ دقيقة)

ما الجوانب التى تحتاج فيها إلى أفكار جديدة؟ ما الذى تود تغييره؟ إن الأسلوب التالى مصمم لمساعدتك على تدبر ما تشعر بأنه بحاجة إلى التغيير، ومساعدتك على ترتيب أولويات ما تريد أن تركز على تغييره. ثم يمكنك بعد ذلك القيام بعملية العصف الذهنى أو استخدام حدسك للبحث عن أفكار جديدة ومساعدتك على الاختيار من بين البدائل. أحضر ورقة بيضاء وقلم رصاص وارسم الجدول الموضح فى صفحة ١٨٨ لتدوين النواحى التى تحتاج فيها إلى أفكار جديدة أو تغييرات.

فى البداية، اشعر بالراحة والاسترخاء. أغمض عينيك. ركز على عملية التنفس لتكتسب التركيز اللازم.

والآن، قم بجولة تخيلية داخل عقلك إلى أى مكان تريد الذهاب إليه لتجمع المعلومات الداخلية – مكان هادئ، أو إحدى الغرف الهادئة؛ حيث يمكنك مقابلة خبيرك التخيلى الداخلى – واطرح على نفسك هذا السؤال "ما الأشياء أو التغيرات الجديدة التى أود رؤيتها فى حياتى؟" دَوِّن ما يظهر داخل عقلك.

إذا كنت مهتمًا بإحداث تغييرات فى جانب معين من حياتك، مثل العمل أو المنزل أو علاقة معينة، اطرح هذا السؤال " ما الأشياء أو التغيرات الجديدة التى أود رؤيتها فى...؟" دون الجانب الذى تود أحداث تغيير به. مرة أخرى دوِّن ما يظهر داخل عقلك.

وفى النهاية، اطرح هذا السؤال " هل هناك أية أشياء جديدة أو تغييرات أخرى أود القيام بها؟" ثم دون ما يظهر داخل عقلك مرة أخرى.

وبعد أن تقوم بتدوين جميع أفكارك، دع تلك الصورة واستعد وعيك المعتاد.

قم بمراجعة القائمة التى قمت بوضعها، واعمل على تقييم الجوانب طبقًا لنظام التقييم التالى صفر (غير مهم) حتى ٣ (مهم جدًّا) لترتب وتختار الجوانب (أو بعض الجوانب) التى تريد أن تركز عليها أولا. وإذا كان هناك أكثر من بضعة جوانب ذات أهمية كبيرة، راجع تلك الجوانب وقم بترتيبها طبقا لأهميتها. وبمجرد أن تقوم بترتيب أولوياتك، يمكنك أن تركز على تطبيق أساليب توليد الأفكار على تلك الجوانب.

استخدام قدرتك الإبداعية لتوليد الأفكار

إن القدرة على أن تكون مبدعًا - القدرة على ابتكار أفكار جديدة وفعل الأشياء بشكل مختلف والتفكير فى توجهات بديلة - وتطبيق الأفكار الجديدة بفاعلية، مثلها مثل أية مهارة يمكن اكتسابها وتنميتها بالممارسة - فهى تظهر فى سلسلة متتابعة، بدءًا من امتلاك القليل منها، مرورًا بامتلاك كم متوسط، وصولاً إلى امتلاك كم كبير من الإبداع. ومن خلال الممارسة، يمكنك تغيير الجوانب الواقعة على أى جزء من تلك السلسلة. (أما إذا لم تستخدم قدراتك الإبداعية، فإنها قد تصاب بالصدأ، على الرغم من أنه يمكنك أن تنعش مهاراتك وتنميها فى أى وقت). لذلك فإنك تستطيع أن تصبح أكثر إبداعًا عن طريق العمل على توليد واستخدام أفكار جديدة، وكلما فعلت ذلك، كان حدوثه أسهل، حيث إنك فى الواقع تمرن عضلة الإبداع وتتواصل بشكل أكبر مع حدسك - الجزء المسئول عن توليد الأفكار داخل عقلك. مهما يكن هذا الجانب، فإنك سوف تكتشف أن لديك المزيد من الأفكار.

إن مثل هذا الإبداعِ يؤدى إلى ظهور منتجات جديدة ومشاريع جديدة وأشكال جديدة للمؤسسة الاجتماعية، لأن الإبداع هو أساس جميع التغيرات والتقدم الاجتماعى. وفى المقابل، فإن الإبداع يكون أكثر فاعلية عندما يتم توجيهه إلى بعض

التعرف على الجوانب التى تحتاج إلى تغيير	
جوانب مقترحة للتغيير	*التقييم (مقياس ٠ ـ ٣)*

الحاجات الضرورية وعندما يتم تقويمه والسيطرة عليه ليؤدى إلى نتيجة فعالة ومثمرة. وهذا ما أوجزه "كايسر ألومنيوم" فى شعاره المنقوش على جانب عربات نقل الأسمنت وردية اللون التابعة له "اكتشف الحاجة وأشبعها ".

إن قيمة أساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!" تكمن فى أنها تستطيع أن تزيد من قدرتك على توليد أفكار جديدة وتوجه عملياتك الإبداعية لتكون أكثر فاعلية وإنتاجًا - وتزيد من قدراتك على تحقيق ما تريد. حيث إنه قد تم تصميمها لتساعدك على تنمية السمات التى تدعم الإبداع:

- القدرة على الإدراك والتفكير بطرق مبتكرة.
- الاستجابة للطرق البديلة لفعل الأشياء.

إن كونك مبدعًا فعالًا يعد عملية أكثر من كونها محصلة نهائية لكونك مبدعًا، فتلك الأساليب تركز على مساعدتك على تبنى المواقف التى تحتاج إليها لتكون أكثر إبداعًا. ثم يمكنك بعد ذلك تطبيق تلك النظرة على أى جانب تقرر أن تعبر عن إبداعك من خلاله، بدءا من تنظيم مكتبك وحتى توليد أفكار منتجات وبرامج ومؤسسات جديدة. إن الطرق التالية تعد ذات قيمة خاصة فى مكان العمل، إلا أنك تستطيع تطبيقها بسهوله لتوليد أفكار جديدة فى جميع نواحى حياتك. كما أن التدريبات سوف تساعدك على تنمية قدراتك الإبداعية بوجه عام، بالإضافة إلى أنها تمدك ببعض الأساليب المحددة التى يمكنك تطبيقها فى المواقف الشخصية ومواقف العمل المعتادة. يمكنك استخدام أى من تلك الأساليب بمفردك أو محاولة القيام بعملية العصف الذهنى مع صديق أو مع مجموعة من الأشخاص.

وفيما يلى الطرق الثلاث الرئيسية لتكون مبدعًا والتى يمكنك تطبيقها لتزيد من قدراتك الإبداعية فى العمل:

١. ***اكتشاف استخدامات جديدة للأشياء.*** وتلك هى الطريقة التى تم بها اختراع الأوراق القابلة للصق (*Post-It notes*)، وهو الاختراع الذى لاقى نجاحًا كبيرًا. فقد ابتكر شخص ما تركيبة خاطئة للغراء المستخدم فى هذا المنتج، ولم يكن ذلك الغراء قويًا بدرجة كافية. إلا أن شخصًا آخر فكر فى طريقة جديدة لاستخدام هذا الغراء من أجل الاستخدامات المؤقتة - وقد تحول إلى عمل يدر ملايين الدولارات.

٢. *اكتشاف طرق وأدوات جديدة لتحقيق الهدف.* فى تلك الحالة، فإن المقولة الشهيرة "الحاجة أم الاختراع" تنطبق عليها تمامًا. على سبيل المثال، نفترض أن لديك اجتماعًا مع أحد العملاء واكتشفت فجأة أن الرسومات التى كنت ستقوم باستخدامها فى هذا الاجتماع توجد داخل أحد المكاتب المغلقة وليس معك المفتاح، فإن هذا قد يكون موقفًا ينبغى عليك خلاله إيجاد طريقة بديلة لدخول المكتب - وإذا لم تنفع تلك الطريقة، فربما تغير العرض بعرض آخر لا تحتاج فيه إلى تلك الرسومات.

٣. *إحداث تغييرات فيما هو قائم بالفعل أو مزج ما هو موجود بطرق جديدة.* غالبًا ما يكون مثل هذا التغيير ضروريًّا لدفع الأشخاص وتحفيزهم فى العمل. على سبيل المثال، دائمًا ما يشعر الشخص بالملل إذا ما كان مضطرًّا للقيام بنفس الأشياء كل يوم، ومن الممكن أن يشعر بالملل من العمل مع نفس الأشخاص، ولكن إذا ما قام صاحب العمل بإعادة توزيع المهام والأشخاص، فإن هذا قد يحفز العاملين مرة أخرى. حتى أن مجرد ملاحظة سير العمل لاقتراح تغييرات قد يكون لها نفس التأثير. حيث إن الموظفين يعتقدون أن هناك شخصًا مهتمًّا بهم، وذلك يحثهم على التقدم. وقد أطلق الباحثون على تلك العملية - استخدام الإبداع لتوليد أداء أفضل - "مؤثر هاوثورن" وذلك لأنه تم اكتشافها لأول مرة فى أحد المصانع فى "هاوثورن" بولاية "نيو جيرسى".

وكلما طورت من قدراتك فى تلك الجوانب، أصبحت أكثر إبداعًا وأكثر قدرة على توجيه إبداعك ليجعلك أكثر تأثيرًا فى عملك.

تم وضع التدريبات التالية لمساعدتك على استخدام تلك العمليات الإبداعية حتى يتسنى لك تطبيقها كيفما تشاء. والأمثلة الموجودة مجرد أمثلة تصويرية، حيث إن هناك الكثير من الطرق لتطبيق قدرتك الإبداعية، بناء على هدفك. والغرض الأساسى هو: بمجرد أن تزيد من قدرتك الإبداعية، يمكنك تطبيقها لتكون أكثر إنتاجًا فى أى شىء تريده.

١. *الطريقة (١): اكتشف استخدامات جديدة للأشياء: اكتشف طرقًا جديدة لاستخدام ما لديك.* إن اكتشاف استخدامات جديدة للأشياء هو أساس الإبداع، وله فوائد لا تحصى. تستطيع أن تزيد من قيمة إحدى الأدوات أو إحدى المعدات

باكتشاف استخدامات جديدة لها. كما يمكنك أن ترشد النفقات باستخدام بعض الأدوات التى تملكها لأغراض أخرى. وتستطيع زيادة اتساع السوق لأحد المنتجات الحالية عن طريق التفكير فى طرق مختلفة لتتمكن المجمعات السكنية الجديدة من استخدامه. هذا بالإضافة إلى أنك قد تجنى ملايين الدولارات عن طريق اكتشاف استخدام مختلف لشىء ما. وتكوين ظاهرة مثل "بيت روك" التى بدأت كفكرة بسيطة ولكنها تحولت إلى أكثر الابتكارات مبيعًا عندما اكتشف مبتكرها فكرة أنها تمثل بديلا للحيوانات الأليفة.

إذا كان لديك بالفعل شىء وتفكر فى طرق جديدة لاستخدامه، فيمكنك أن:

- تزيد من قيمته بالنسبة لك وبالنسبة للآخرين.
- توفر على الناس المال.
- تزيد من حجم السوق المحتملة.

إن تلك الفكرة يمكن تطبيقها على الأشخاص (اكتشاف مهام جديدة لموظفين حاليين) أو لمنتجات (تحويل مجموعة من الحجارة إلى "بيت روك") أو الأماكن (تحويل أحد الأماكن إلى مزار سياحى) أو على أى شىء. إنها فكرة بسيطة ولكنها مفيدة حيث إنها تساعدك على زيادة مواردك إلى أكبر قدر ممكن.

سوف يجعلك الأسلوب التالى تفكر فى استخدامات جديدة للأشياء؛ حيث تبدأ بتخيل استخدامات جديدة لأدوات مألوفة لتمكن طاقاتك الإبداعية من التدفق. ثم تقوم بتطبيق هذه الطريقة على موقف معين مثل العمل، حيث ترغب حقًا فى اكتشاف بعض الاستخدامات الجديدة للأشياء. يعد التدريب الأول نوعًا من التنشيط السريع. والتدريب الثانى يوضح استخداما أعمق لتلك الطريقة.

- هل من جديد؟ (الوقت: ٢ ـ ٥ دقائق)

تخيل كم الاستخدامات الجديدة وغير المألوفة التى يمكنك اكتشافها للأشياء المألوفة. قم بهذا التدريب بمفردك أو مارسه مع أحد الأصدقاء أو الزملاء.

ابدأ بإحضار بعض الأوراق وقلم رصاص ودون أسماء بعض الأشياء المألوفة. ربما تنظر حولك فى مكتبك أو فى منزلك وتسجل أسماء الأشياء التى تراها. والآن دون الاستخدامات التى تستطيع اكتشافها لكل من هذه الأشياء، وحاول أن تجعل تلك الاستخدامات غير مألوفة بقدر الإمكان. ولك مطلق الحرية فى تغيير حجم أو شكل أو لون هذا الشىء. أو يمكنك مزج شيئين أو أكثر وتفكر فى استخدامات لهما معًا.

على سبيل المثال: ما الذى يمكنك أن تفعله بمشبك الورق؟ المسطرة؟ المقص؟ المصباح؟ ما الذى يمكنك أن تفعله بورقة وكرسى؟ جريدة وكوب؟ دباسة ورق ومشبك صورة؟ والآن تخيل...

عندما تشعر بالنشاط، فكر فى مواقف محددة فى حياتك حيث ترغب فى تطبيق هذا الأسلوب - على سبيل المثال، إذا كانت الشركة التى تعمل بها تسوق أو تطرح منتجًا جديدًا، فكر فى جميع الاستخدامات الممكنة لهذا المنتج، أو فكر فى جميع الطرق التى يمكن أن تستخدمها الشركة للإعلان عنه. أو إذا كنت عضوًا فى فريق العمل فى مكتبك، ربما تفكر فى جميع الأشياء التى يستطيع فريق العمل القيام بها بجانب ما يفعله الآن. فكر فيما يحدث داخل بيئة العمل وابتكر مواقفك الخاصة لعصف ذهنى باستخدام هذا الأسلوب.

- اكتشاف استخدامات جديدة لأشياء مألوفة. (الوقت: ١٠ - ١٥ دقيقة)

سوف يساعدك التدريب التالى على التركيز على استخدامات جديدة لأشياء قديمة. سوف تبدأ بالتفكير فى استخدامات جديدة للأشياء بشكل عام لتستمر العملية. ثم ستفكر فى أحد المواقف التى تود خلالها إيجاد طرق جديدة لاستخدام شىء ما وتطبيق ذلك الأسلوب عليه.

ابدأ بالتفكير فى شىء مألوف. ثم اكتشف كم الاستخدامات الجديدة والمختلفة التى تستطيع اكتشافها لهذا الشىء. ويمكنك استخدام الجدول الموضح فى صفحة ١٩٤ لتدوين أفكارك. وهذا التدريب ينقسم إلى جزأين: الجزء (١) تدريب تنشيطى لتوليد الأفكار، والجزء (٢) تطبيق الأسلوب على أحد المواقف الحقيقية.

الجزء (١): التدريب التنشيطى

لتمكن طاقاتك الإبداعية من الانطلاق، قم باختيار أول عدة أشياء شائعة ترد إلى ذهنك - أشياء فى مكتبك أو منزلك أو فى الشارع أو من البيئة الطبيعية. ضع قائمة

بتلك الأشياء، واختر من ٥ إلى ١٠ أشياء تريد أن تعمل عليها. ثم دون لكل واحد من تلك الأشياء العديد من الطرق التى تستطيع التفكير بها لاستخدامه. على سبيل المثال: ما الأشياء التى تستطيع أن تفعلها بكوب؟ مصباح؟ صندوق؟ ورقة نبات؟ ورقة ومرآة؟ ولك مطلق الحرية فى اكتشاف استخدامات مختلفة وغير مألوفة أو حتى مشينة. كما أن لك مطلق الحرية فى تغيير حجم أو شكل أو لون هذا الشىء أو استخدام شيئين أو أكثر معًا بطرق جديدة.

الجزء (٢): تطبيق الأسلوب

عندما تشعر بالنشاط الذهنى، فكر فى شىء ما فى العمل أو فى حياتك الشخصية تريد أن تطبق هذا الأسلوب عليه. على سبيل المثال:

- استخدامات جديدة لمنتجات تنتجها الشركة التى تعمل بها.
- طرق جديدة لاستخدام حاسوبك الشخصى.
- مهام جديدة يستطيع فريق العمل القيام بها.
- أنشطة جديدة غير مكلفة يمكنك القيام بها فى المنزل مع أسرتك.

الآن فكر فى طرق أو أشياء أخرى يمكنك تطبيق هذا الأسلوب عليها. وفيما بعد، تستطيع أن تفعل ذلك فى الواقع.

٢. *الطريقة (٢): اكتشاف طرق وأدوات أو سبل جديدة لتحقيق هدف ما.* هناك الكثير من السبل التى يمكنك أن تسلكها لتحقيق أى هدف – سواء كان هذا الهدف، هدفًا مهنيًّا كتلقى ترقية أو تحقيق إنجاز مثل نشر كتاب أو هدفًا شخصيًّا كالقيام بتلك الرحلة التى طالما حلمت بها إلى أستراليا. إن الطريق الواضح يؤدى فى بعض الأحيان إلى هدفك أو ما تحتاج إليه لتصل إلى هدفك. وفى أحيان أخرى، يكون الطريق غير واضح المعالم، حيث تفتقد شيئًا ما سوف يساعدك على الوصول لهدفك أو تعتقد أنك تفتقد ما تحتاج إليه لتصل لهدفك. فى تلك اللحظة تستطيع قدرتك الإبداعية أن تساعدك على إيجاد طريق بديل. نَمِّ المهارات أو اكتشف الموارد اللازمة لتصل لهدفك. وتلك الموارد قد تكون متاحة أمامك ولكنك لا تعرف. كما هو الحال فى المتاهة، يمكن استخدام توجهات مختلفة لتخلق طريقًا إلى هدفك.

استخدامات جديدة لأشياء مألوفة	
شئ مألوف	استخدامات جديدة

هذا بالإضافة إلى أنه عندما يكون أمامك هدف، فإنه يجب عليك أن تؤمن بفكرة "أنا أستطيع" لتصل إليه؛ فعن طريق الوصول إلى قدرتك الإبداعية، سوف تكتشف مجموعة من التوجهات. اختر توجهًا واحدًا أو توجهات تريد أن تجربها وكن واثقًا أنك تستطيع أن تفعلها، وأنت تستطيع.

على سبيل المثال، لنفترض أنك تريد أن تلتحق بالعمل فى وظيفة معينة أو فى مشروع معين، وأنت متأكد تمامًا من أنك تستطيع أن تفعل ذلك. إلا أن الوظيفة تتطلب بعض الأوراق أو بعض الخبرة التى لا تتوافر فيك. إذا كنت تشعر برغبة ملحة للعمل فى تلك الوظيفة، ابتكر طرقًا بديلة لتحصل عليها، مثل أن توضح للأشخاص القائمين على التعيين أن تلك الأوراق ليست ضرورية وأنك تستطيع القيام بمهام الوظيفة أفضل من أى شخص آخر.

كيف تفعل ذلك؟ هنا يأتى دور أساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!" لتساعدك على استغلال قدرتك الإبداعية حتى يتسنى لك ابتكار بدائل مقنعة - مثل جمع معلومات عرض جديد أو إتمام جزء صغير من المشروع بطريقة جيدة من تلقاء نفسك أو تجميع حافظة أوراق شخصية تتضمن معلومات عن خبرتك تحتوى على بعض الشهادات المعتمدة أو خطابات تزكية من أشخاص مهمين. بعد ذلك، عندما تجرى المقابلة الشخصية، فربما ينبغى عليك أن تتحلى بثقة كبيرة وتشعر بالسيطرة والخبرة، كما لو أنه قد تم قبولك للعمل بالوظيفة بالفعل ولا مجال لأى شخص آخر ليكون فى مثل كفاءتك.

على سبيل المثال، " ميلى " حصلت على وظيفة كمحررة فى أحد مشاريع الحكومة الكبرى بهذه الطريقة، مع أنها لا تحمل المؤهل المطلوب؛ فرغم أن الإعلان الذى قرأته كان يذكر ضرورة حصول المتقدم للوظيفة على هذا المؤهل، إلا أنها لم تصب بالإحباط حيال ذلك، حيث إنها كانت تعمل ككاتبة لاثنى عشر عامًا بعد حصولها على شهادة علمية فى علم النفس، فقد ردت ببساطة فى خطابها الأول على السؤال الخاص بمؤهلها بسرد بعض من المشروعات الكبرى التى اشتركت بها قبل ذلك. وفيما بعد، وفى كل مرة يثار فيها هذا السؤال أثناء المقابلة الشخصية كانت تتجاهل هذا السؤال بالتحدث عن عميل آخر قد عملت معه وكيف أن تلك التجربة قد تساعدها فى القيام بمتطلبات هذه الوظيفة وفى النهاية، توقف مدير المشروع عن طرح

هذا السؤال ناظرًا إلى حافظة المستندات التى قامت بتحضيرها ووافق على تعيينها فى الوظيفة.

إن عملية اكتشاف طرق أو أدوات جديدة للحصول على ما تريد تجدى نفعًا مع أى شىء. المهم هو أن تؤمن بفكرة "أنا أستطيع أن أفعلها" مهما يكن ما تريده، ثم تحدد ما ينبغى عليك فعله لتحقق ذلك. فربما تستطيع استخدام ما هو متاح أمامك، وعلى الرغم من ذلك فقد يتوجب عليك استخدامه على نحو جديد، أو قد يكون لزامًا عليك إيجاد موارد أخرى واكتشاف طرق إبداعية للحصول عليها.

على سبيل المثال، لنفترض أنك فى أمس الحاجة لبعض المعلومات عن أحد المنافسين للشركة التى تعمل بها من أجل تقرير التسويق الذى تقوم بإعداده لتقرر الشركة إذا كانت ستطرح وتروج منتجًا جديدًا أم لا. وبالطبع تجنب القيام بأى شىء غير قانونى كالتسلل إلى الداخل بعد ساعات الراحة، فتستطيع أن تفكر فى طرق بديلة، ثم تقوم باختيار أفضل الطرق لتطبيقها. على سبيل المثال، قد يكون لديك صديق يعرف شخصًا ما فى الشركة أو أنك قد تدعى أنك كاتب صحفى تقوم وتريد أن تجرى حوارًا مع شخص ما فى الشركة، أو ربما تستطيع أن تتصل ببعض تجار الجملة فى هذه الصناعة لتعرف المعلومات التى يعرفونها.

وبالمثل، فإنك تستطيع اكتشاف استخدامات جديدة للأدوات المتاحة لحل المشكلة. على سبيل المثال، لنفترض أنه يجب عليك أن تقوم بتعليق بعض الصور فى المكتب ولكنك نسيت أن تحضر المطرقة، ربما تجد شيئًا آخر يجدى نفعًا فى هذا الموقف - من ذلك مثلًا، مؤخرة آلة الحفر أو اللوح الثقيل الذى يوجد أسفل ماكينة صنع القهوة أو نعل حذائك. فى الواقع، إذا ما ابتكرت شيئًا لتحقيق حاجة كبرى (مثل حامل كتف مزين وجذاب للهاتف اللاسلكى أو للهاتف الخلوى حتى يتمكن المدير المشغول أو الشخص المشغول من التحدث فى الهاتف دون الحاجة إلى استخدام يديه)، فإنك أيضًا قد تصبح ثريًا على الفور.

إن الأسلوب التالى سوف يساعدك على إطلاق العنان لعمليات التفكير لديك كى تكون أكثر قدرة على اكتشاف توجهات فكرية جديدة لتحقيق أهدافك، وكما ذكرنا سلفًا، فإن التدريب الأول عبارة عن تنشيط سريع والتدريب الثانى عبارة عن استخدام أكثر عمقاً لذلك الأسلوب.

نظرة جديدة

تخيل كم عدد الطرق التى تستطيع أن تفكر بها لإشباع إحدى الحاجات. قم بعملية العصف الذهنى مع أحد الأصدقاء أو مع أحد الزملاء إذا كنت تود ذلك. أولاً، ضع قائمة قصيرة لبعض الأنشطة التى تود القيام بها بطريقة مختلفة، مثل الذهاب إلى العمل أو تنظيم محتويات المكتب أو إنتاج مجلة الشركة أو إبعاد اللصوص.
وبعد ذلك، انظر إلى كل نشاط من تلك الأنشطة على حدة، وَدَوِّن التوجهات الجديدة التى تستطيع اكتشافها وحاول أن تكون تلك التوجهات مختلفة قدر الإمكان وتخيل أن لديك موارد غير محدودة لإنتاج الحلول ودع الأفكار تتوارد إلى ذهنك سريعًا قدر الإمكان وبعد ذلك، يمكنك تقييم تلك الأفكار وتقوم باختيار الفكرة التى تستطيع استخدامها.

- اكتشف سبلًا جديدة لتحقيق أحد الأهداف المختارة. (الوقت: ١٠-١٥ دقيقة)

سوف يساعدك التدريب التالى على التركيز على اكتشاف سبل جديدة لتحقيق هدف مرجو. وتلك السبل قد تكون إستراتيجيات وإجراءات جديدة أو أدوات وموارد جديدة - مهما يكن ما هو مطلوب لتحقيق الهدف.
فى هذا التدريب، سوف تبدأ بتقرير هدف تريد تحقيقه أو حاجة تريد إشباعها، ثم تخيل كم الطرق التى من خلالها تستطيع تحقيق ذلك. أحضر بعض الأوراق وقلم رصاص لتدوين الأفكار أو استخدم الجدول الموضح فى صفحة ١٩٨. هذا التدريب ينقسم إلى جزأين: الجزء (١) عبارة عن تنشيط لتسمح بتدفق الأفكار، أما الجزء (٢) فيشمل تطبيق الأسلوب على موقف فعلى.

الجزء (١): ممارسة تنشيطية

فكر فى أى هدف أو حاجة تريد تحقيقها. قد يكون هذا الهدف شيئًا شخصيًا أو متعلقًا بالعمل، كما أنه ليس بالضرورة أن يكون حقيقيًا. ثم فكر فى كل الطرق التى تستطيع من خلالها تحقيق هذا الهدف وَدَوِّنهَا. تدبر كلًا من الطرق والموارد المختلفة التى سوف تحتاج إليها لتحقيق هذا الهدف.

اكتشاف سبل جديدة لتحقيق أحد الأهداف

الهدف الذى أريد تحقيقه	*طرق جديدة لتحقيق هذا الهدف*

الجزء (٢): تطبيق الأسلوب

فكر فى أحد الأهداف أو إحدى الحاجات الحقيقية التى تريد تحقيقها الآن والتى قد تكون شخصية أو متعلقة بالعمل، ثم فكر فى كل الطرق التى تستطيع من خلالها تحقيق هذا الهدف وَدَوِّنْهَا. تدبر كلًا من الطرق والموارد المختلفة التى سوف تحتاج إليها للوصول إلى هدفك. وعندما تدون جميع الأفكار التى تستطيع استنباطها، قم بمراجعتها واختر من بينها تلك الأفكار التى تستطيع تطبيقها فعليًا.

٣. *الطريقة (٣): طرق جديدة لتغيير ما هو موجود بالفعل* – أو دمج ما هو موجود بطرق جديدة. إن الفائدة الأساسية للإبداع أو الابتكار هى جعل شىء ما مختلفًا أو أفضل – فهو محرك التقدم والتغيير الذى يزود التكنولوجيا الحديثة بالوقود ويخلق المنافسة لإنتاج معدات أفضل فى وادى السيليكون وفى أى مكان آخر. إن التغيير هو أساس التقدم الاجتماعى والتكنولوجى – إحداث تغييرات على الطريقة التى تكون عليها الأشياء أو دمج ما هو موجود بطرق جديدة. فكر فقط فى كم الكلمات الإيجابية التى توجد فى لغتنا والتى تعبر عن القيمة الكبيرة التى نحددها لفوائد التغيير الإبداعى: جديد، أفضل، أسرع، متحسن، أكفأ، أكثر فاعلية، أرخص، أكثر جاذبية، أكثر إثارة. وأنت تستطيع بلا شك أن تكمل القائمة بنفسك، والغرض هو أنه من الممكن تغيير جميع أنواع الأشياء عن طريق تبديل عناصر مختلفة أو عمل صلات أو اندماجات جديدة.

وكذلك، فإنك تستطيع استخدام هذا الأسلوب لتحسين حياتك فى العمل وفى أى جانب آخر. على سبيل المثال، استخدم قدرتك الإبداعية للتعرف على المكتب وتحديد المسئوليات لتحسين سير العمل وزيادة فاعلية كل فرد حيث يمكنك إضافة العديد من الديكورات الجديدة مثل اللوحات الجدارية أو النباتات لتجعل مكتبك يبدو أكثر تأثيرًا وألفة، وذلك حتى يكون العملاء أكثر استجابة عندما يتحدثون إليك. أو إذا كانت ميزانيتك محدودة، ربما يمكنك تحويل بعض الأرفف والحجارة زهيدة الثمن إلى مكتبة جذابة.

فعن طريق إحداث تغيير وابتكار بسيط، وربما عن طريق دمج بعض الأشياء التى توجد لديك بالفعل بطرق جديدة، فإنك تستطيع أن تجعل شيئًا ما أفضل أو أكثر جاذبية أو أكثر استخدامًا بطريقة جديدة وأشياء كثيرة ... مرة أخرى، إنك قد تبتكر منتجًا يدر عليك ملايين الدولارات.

إحداث تغييرات

أشياء أو أشخاص أو أماكن أو أنظمة التغييرات التى سأحدثها	تغييرات يجب إجراؤها

ومع ذلك، ولكى تتم عملية التغيير هذه، فإنه يجب عليك أن تكون مستجيبًا ومدركًا للإبداع ومتحمسًا لاحتمالية قابلية جميع الأشياء للتغيير. بعبارة أخرى، يجب عليك أن تتقبل التغيير وأن تكون مستعدًّا للمبادرة به، كما يتطلب الموقف، وسوف تجد أن النتائج ناجعة وفعالة - مثل مكافآت أكبر نتيجة لقيامك بتقديم اقتراحات مثمرة، والحصول على ترقية لأن رؤساءك ثمنوا قدرتك الإبداعية فى القيادة ونظرتك الإبداعية، واكتساب مزيد من العملاء وعروض إلقاء الأحاديث من قبل أشخاص يثير إعجابهم توجهك الفكرى الفعال والحيوى فى الحياة، وانخفاض معدل الضغط العصبى لأنك تكون أكثر مرونة ويمكنك التأقلم مع أى موقف فى عالم ملىء بالتغيير.

لذلك ما الذى تود أن تغيره؟ لقد تم تصميم الأساليب التالية لتعد ذهنك للتفكير فى إحداث تغييرات وعمل علاقات واندماجات جديدة. وبعد ذلك، عندما يحدث موقف معين حيث يكون التغيير مفيدًا، فسوف تكون أكثر إدراكًا للاحتمالات وأكثر إبداعًا لطرح اقتراحات من أجل تغييرات فعالة ومؤثرة.

- إحداث تغييرات (الوقت: ٧ - ١٠ دقائق لكل جزء)

سوف يتيح لك التدريب التالى ممارسة تغيير الأشياء وتجربة اندماجات وعلاقات جديدة للأشياء مع بعضها البعض. استخدم تدريبات الممارسة للاستعداد، ثم قم بتطبيق تلك الأساليب على أشياء معينة تريد تغييرها. أحضر ورقة بيضاء وقلم رصاص، أو استخدم الجدول الموضح فى صفحة ٢٠٠ كما أنه يمكنك القيام بعمليه العصف الذهنى مع آخرين أيضًا.

- الأسلوب (١): تغيير الأشياء والمواد الملموسة

إن هذا التدريب مفيد، وخصوصًا عندما يتم تطبيقه لتغيير الأشياء المادية - على سبيل المثال، ابتكار اختراعات جديدة أو تطوير تكنولوجى أو تطوير أفكار منتج جديد أو وضع خطة عمل جديدة.

للممارسة، ابدأ بوضع قائمة بالأشياء المألوفة. انظر حولك فى غرفتك أو من خارج النافذة أو دَوِّن فقط ما يدور بذهنك. اختر الأشياء التى قد يكون لها إمكانيات تسويقية إضافية إذا كنت تود ذلك، ثم فكر فى جميع الطرق التى تستطيع بها تغيير هذا الشىء.

فكر فى حجمه ولونه ونمطه وتركيبه ومواده وشكله وما إلى ذلك. فقط فكر وَدَوِّنْ أى تغييرات تفكر بها.

وفى أثناء تخيلك ذهنيًا لإحداث تغييرات فى صفات مادية لهذا الشىء، تخيل استخدامات هذا الشىء فى شكله الجديد. ولك مطلق الحرية فى التفكير فى استخدامات عملية أو خيالية. وبعد ذلك، قم بمراجعة الأفكار لترى إذا ما كانت أى من تلك الأفكار يمكن تطبيقها عمليًا. فإنك حتى الآن تدرب قدراتك الإبداعية وحسب فى توليد الأفكار. (على سبيل المثال، لنفترض أنك تقوم بتغيير حجم كرة مطاطية فإن الكرة الصغيرة قد تكون للقذف أو الركل والكرة الكبيرة قد تستخدم لتحطيم شىء ما. أو لنفترض أنك تقوم بتغيير المواد المصنعة منها الكرة فإذا ما تم تصنيعها من مادة صلبة جدًا فقد تكون دانة مدفع، وإذا ما تم تصنيعها من مادة لينة جدًا فإنها قد تكون لعبة أطفال).

الآن، قم بتطبيق هذا الأسلوب على بعض الأشياء التى تريد بالفعل تغييرها - مثل ابتكار منتج جديد أو منتج أفضل.

على سبيل المثال؛ كيف يمكنك تغيير الراديو؟ ربما يمكنك تزيينه كى يثير إعجاب مجموعة معينة من الأشخاص (مثل الراديو ذى اللون الأرجوانى ليثير إعجاب محبى فرقة *Prince* الغنائية، والراديو الذى يشبه الحاسب الآلى ليروق للأشخاص الذين لديهم اهتمامات بالتكنولوجيا المتقدمة) وربما يمكنك إضافة سلك يمكنك من تشغيل وإطفاء أجهزة منزلية أو ربما يمكن إضافة شاشة لترى ألوانًا أثناء تشغيله أو توصيل بعض الشرائط لتمكنك من حمله على ظهرك.

وفى أثناء عملية التفكير، لا تتوقع أن تكون كل فكرة مفيدة وعملية، ولكن بدلاً من ذلك، استنبط قدر ما تستطيع من أفكار بقدر ما تستطيع من سرعة وبعد ذلك يمكنك تنحية غير المفيد منها جانبًا وانتقاء الأفكار المفيدة.

- الأسلوب (٢): تغيير الأماكن

هذا التدريب مفيد، خصوصًا إذا كنت تريد تغيير بيئتك المادية، كتغيير المناظر الطبيعية وتشكيل بيئة العمل من حولك.

للممارسة، انظر إلى الصورة أو المشهد من حولك. كم عدد التغييرات التى يمكنك إحداثها؟ تخيل أنك تضع صورة أخرى فوق الصورة الأولى وتخيل نفسك تحدث تغييرات فى تلك الصورة. فى واقع الأمر، فإنك تقوم تلقائيًا بالنظر إلى تلك الصورة والنظر مرة أخرى إلى الصورة الأولى وتقارن بين الصورتين - الصورة الموجودة بالفعل والصورة التى تم تغييرها داخل عقلك وأثناء النظر إلى كلتا الصورتين، أحدث أيًا من التغييرات التالية:

- *قم بإضافة أشياء أو أشخاص آخرين إلى الصورة.*
- *أبعد شيئًا ما أو شخصًا ما من الصورة.*
- *عدل أو أعد ترتيب الأشياء أو الأشخاص داخل الصورة.*
- *غير حجم العلاقات بين الأشياء أو الأشخاص.*
- *حاول دمج تلك التغييرات.*

لا تشعر بالقلق حيال إحداث تغييرات مفيدة، فإنك تتدرب فقط على الممارسة وإذا ما نتج عن تلك الممارسة أى شيء مفيد، فإنك تستطيع دائمًا إحداث تلك التغييرات فيما بعد.

الآن قم بتطبيق هذا الأسلوب لإحداث تغييرات فى مكان ما تريد تغييره حقًا.

على سبيل المثال، لنفترض أنك تنظر إلى المكان المخصص للاستقبال فى مكتبك أو تنظر إلى صورة لهذا المكان، فإنك تستطيع أن تتخيل إضافة بعض الزهور على أحد المكاتب أو ترى بعض اللوحات على الحائط أو تتخيل استقبالًا حافلًا وكبيرًا يحدث أمامك. وإذا كنت تنظر إلى حديقة، فإنك ربما تتخيل كيف سيبدو هذا المكان إذا لم توجد الحديقة أو تمت إزالتها وكذلك فإنك تستطيع تخيل مبنى ضخم أصبح مبنى صغيرًا وتستطيع تغيير النهار إلى ليل وهكذا.

تخيل تلك التغييرات داخل عقلك ولاحظ أى اختلافات فى حالة المشهد أو فى شعورك؛ فقد تلاحظ أن بعض الأماكن أكثر تحفيزًا وإثارة عن البعض الآخر، وأنها تحث الأشخاص على الاستجابة طبقًا لذلك. على سبيل المثال، إذا كان المكتب مبهجًا ومشرقًا، فإن الأشخاص سوف يكونون أكثر حماسة للعمل وعلى الأرجح سيكونون أكثر اجتماعية.

لا تشعر أيضا أنه يجب عليك أن تفكر فى الأفكار العملية فقط. دع العمليات العقلية تتدفق وحسب وقم بتوليد قدر ما تستطيع من أفكار ويمكنك بعد ذلك انتقاء الأفكار العملية وإحداث التغييرات طبقًا لذلك.

- الأسلوب (٣): تغيير نفسك والآخرين

إن هذا الأسلوب مفيد، خصوصًا إذا كنت تريد تغيير مظهرك لتظهر بصورة أفضل تريدها أو إذا كنت تريد تغيير طريقة تفاعلك أو تواصلك مع الآخرين كأقران العمل أو الزملاء.

للممارسة، فكر فى جميع الطرق التى تستطيع من خلالها تغيير نفسك أو تغيير شخص آخر، وتخيل ما قد تفعله أو يفعله ذلك الشخص إذا ما تغير بهذه الطريقة. إن بعض الأشياء التى تريد تغييرها قد تكون سمات شخصية أو اهتمامات وهوايات أو المظهر الخارجى أو شكل الوجه أو اللباس.

يمكنك إجراء هذا التدريب أينما تكن - أينما تر الأشخاص - وتستطيع أن تفعل ذلك بنفسك سواء فى مخيلتك أو بالنظر فى المرآة. إن بعض الأماكن المناسبة للممارسة هى وسائل المواصلات أثناء سفرك إلى مكان ما سواء بالحافلة أو الطائرة أو أثناء انتظارك فى الصف أو فى إحدى الحفلات أو أينما تكن.

والآن قم بتطبيق هذا الأسلوب لتغيير نفسك أو الآخرين.

على سبيل المثال، انظر حولك وتخيل شخصًا تراه بملامح مختلفة. أو انظر فى المرآة وتخيل نفسك بمظهر مختلف. وهناك طريقة أخرى وهى أن تقوم بمزج ملامح العديد من الأشخاص المختلفة، بما فيهم أنت، فى شخص واحد ببساطة، تخيل كيف سيبدو ذلك الشخص إذا ... وأحدث التغيير.

على سبيل المثال، لنفترض أن رجلًا لديه شارب أو لحية. كيف سيبدو بدونه أو بدونها؟ ماذا عن سيدة ذات شعر طويل؟ لنفترض أنه قصير؟ رجل كبير السن؟ افترض أنه صغير؟ امرأة بدينة؟ ماذا لو كانت نحيفة؟ وهكذا.

كذلك، إذا كنت تفكر فى تغيير نفسك، عندما تنظر فى المرآة أو إلى صورة لك، تخيل كيف ستبدو بتغييرات معينة، كارتداء ملابس مختلفة أو أن تكون أثقل وزنًا أو أخف أو بتصفيف الشعر بطريقة مختلفة أو أن تبدو أكبر سنًّا أو أصغر سنًّا أو ارتداء نظارة أو عدم ارتداء نظارة. وبعد ذلك، إذا ما ابتكرت صوره أثارت إعجابك، فإنك تستطيع أن تستمر فى التركيز عليها من وقت لآخر لتساعدك على تحقيق تلك الصورة وجعلها حقيقة. (مثل صورة نفسك أقل وزنًا بنحو ٢٠ كجم).

أخيرًا، لتستخدم هذا التدريب للتأثير على طريقة تفاعلك مع الآخرين، انظر إلى شخص ما أو إلى صورته وتخيل نفسك تقول أشياء مختلفة له وتخيله يرد عليك بطرق مختلفة. ويمكنك تجربة ذلك عند تبادل التحية أو فى الأسئلة، أو بطلب شىء ما منه. وإذا ما وجدت توجهًا معينًا يحقق استجابة أو ردًّا أفضل، فاستخدم هذا التوجه فى الحياة الفعلية لتحسن من تفاعلك وعلاقتك بذلك الشخص.

- الأسلوب (٤): تغيير الجماعات

إن هذا الأسلوب يعد مفيدًا، خصوصًا إذا كنت تريد تغيير علاقاتك فى فريق العمل أو فى الترتيبات التنظيمية فى الشركة أو فى تنظيم مشابه.

للممارسة، فكر فى أية مؤسسة أو منظمة تريد تغييرها - بدءًا من جماعة اجتماعية صغيرة أو ناد أو جمعية وحتى مؤسسة كبرى مثل شركة أو مدرسة أو وكالة حكومية. ثم فكر فى جميع التغييرات التى يمكنك إحداثها بها. وبعض الأشياء التى قد تفكر فى تغييرها تشتمل على عدد الموظفين والمهام والمواقع (المكاتب والمساحة) والموارد المتاحة (المواد الأساسية، المعدات) والميزانية والعلاقات بين الأفراد والمهام أو هدف المؤسسة والسياسات والإجراءات ودورك فى المؤسسة.

لا تشعر بالقلق حيال إحداث تغييرات مفيدة، حيث إنك تمارس ذلك وتتدرب عليه فحسب، ولكن إذا ما ورد إلى ذهنك أى شىء مفيد، فسوف تستطيع إحداث تلك التغييرات فيما بعد (أو اقتراحها إذا لم تكن تملك السلطة لإحداثها).

والآن قم بتطبيق هذا الأسلوب لإحداث التغييرات.

- الأسلوب (٥): عمل اندماجات جديدة

يعد هذا الأسلوب مفيدًا، خصوصا لابتكار منتجات أو ديكورات جديدة لمنزلك أو لمكتبك أو لإعادة تنظيم مجموعة من الأشخاص. أو تستطيع زيادة قدرتك على الإبداع بوجه عام عن طريق دمج الأشياء المألوفة أو الأشخاص المألوفين لخلق ترتيبات أو تنظيمات فريدة.

لكى تبدأ، فكر فى اثنين أو ثلاثة من الأشياء المألوفة أو الأشخاص المألوفين. قد يكون لديك هدف عام فى ذهنك (مثل ابتكار منتج جديد أو مجموعة عمل أكثر فاعلية) أو تعمل فقط لتوليد أفكار جديدة لتسمح لقدراتك الإبداعية بالتدفق ثم تقوم بتطبيق هذا الأسلوب على مواقف فعلية فيما بعد.

الآن، دَوِّنْ أسماء الأشياء أو الأشخاص، ثم كوِّن مشهدا فى مخيلتك بتلك الأشياء أو هؤلاء الأشخاص. وإذا كان لديك هدف فى ذهنك، فاستخدم ذلك الهدف لوضع مشهد. وخلاف ذلك، اجعل مشهدك خياليًا ومشوقًا كما تود لتنشيط قدراتك الإبداعية. كما يمكنك أن تجعل الأشياء أو الأشخاص أكبر أو أصغر من الطبيعى.

على سبيل المثال، لنفترض أنك قمت باختيار بعض زجاجات المياه الغازية وحوض وبعض الإسفنج وتريد أن تطلق لإبداعك العنان. فعندما تنظر إلى

الزجاجات، فإنك قد تتخيلها جزءًا من مدينة مستقبلية حيث الشوارع ممهدة بالأطباق والمنازل تشبه الزجاجات. أو إنك قد تحول الحوض إلى ميناء به مراكب إسفنجية ضخمة. أطلق لخيالك العنان ودعه يتدفق بحرية تامة. قد يبدو هذا الأسلوب فى البداية جنونيا وطائشا، إلا أنه سيساعدك على أن تكون أكثر إبداعًا فى تطبيق أفكارك على الأمور الفعلية، وذلك لأن أفكارك سوف تتدفق بسرعة وحرية.

وإذا كنت تحاول ابتكار نتيجة عملية جديدة، فربما يمكنك أن تفكر فى كيفية دمج تلك الأشياء لتحقيق ذلك. على سبيل المثال، ربما يمكن وضع الإسفنج حول منتصف الزجاجة لابتكار زجاجة تطفو، وذلك حتى يتمكن الشخص من تناول مشروبه فى حمام السباحة دون المغامرة بفقد هذا المشروب.

مهما يكن هدفك، لكى تستخدم هذا التدريب بشكل أكثر فاعلية، فَدَعْ قدرتك الإبداعية الداخلية تذهب حيث تريد أولا، وانتظر حتى تنتقد أفكارك فيما بعد.

الجزء الرابع

عود على بدء

١٢ وضع أهداف واضحة لتحصل على ما تريد

إن تحديد أهداف واضحة ومعينة يعد مفتاحا آخر لتحقيق ما تريد، إذ يتوجب عليك أن تعرف بوضوح ما تريد حتى تحققه وتحصل عليه. إنه أشبه بالسفر إلى أى مكان؛ اعرف أين تذهب واتبع الخارطة لتصل إلى هناك بأنسب وأسرع الطرق؛ فإذا كنت تسافر دون معرفة إلى أين أنت ذاهب أو لا تملك خارطة لتستعين بها، فإنك ستصل إلى مكان ما، ولكن هل هذا المكان هو ما أردت أن تذهب إليه؟

أمثلة عن فاعلية وضع الأهداف

وفيما يلى بعض الأمثلة عن بعض الأشخاص الذين تمكنوا من قلب حياتهم رأسا على عقب وتحقيق النجاح بمجرد وضع أهداف واضحة لأنفسهم.

- ***قصة نجاح إنشاء مشروع صغير.*** "ألن" كان طالبا فى إحدى الجامعات الصغيرة التى تقع فى الجنوب الغربى، وقد كان مفلسًا دائمًا، مثله مثل الكثير من الطلاب. كما أنه لم يكن متأكداً مما كان يريده فى الجامعة وكان يحضر دروسه دون حماس، ولم يكن يرغب فى استثمار الوقت فى تحسين أدائه، وذلك لأنه لم يكن لديه هدف وغرض عام.

ولكن بمجرد أن أصبح لديه هدف تغيرت حياته بأكملها؛ حيث إنه استغل هذا الإحساس بالهدف لتكوين ثروة قدرها ٢٥٠ ألف دولار فى خلال ثمانية عشر شهرًا. وكان طوال مشواره يرى هدفه بوضوح ويحققه.

وقد بدأ هذا التغير فى حياته عندما بدأ رفيقه فى السكن فى اتباع حمية غذائية جديدة وكان يترك بعض العلب الخاصة بمشروب الحمية الغذائية فى الغرفة. وقد لاحظ "ألن" أن بعض أصدقاء رفيقه هذا يمرون من وقت لآخر لاستعارة بعض علب هذا المشروب ويتركون بعض الرسائل فحواها أنهم قد قاموا بأخذ علب المشروب بداعى أنهم فى حاجة إليها الآن، مما جعل "ألن" يعتقد أن هناك شيئًا ما يحدث. إذا كان هناك اهتمام كبير بهذا المشروب، فما ينبغى عليه أن يفعله هو أن يصبح موزعا لهذا المنتج ويقيم مشروعا كبيرا لتوزيعه. وهكذا، ببضعة دولارات وبقليل من مشروب الحمية الغذائية وبسيارة شيفروليه قديمة ومتهالكة، ذهب إلى كاليفورنيا ليكون بالقرب من الشركة المصنعة حتى يتسنى له الحصول على هذا المشروب دون دفع مقابل مصاريف الشحن.

وكان أى شخص يقابله فى هذا الوقت يعتقد أنه مجرد طفل آخر مفلس ومجنون، ولكن "ألن" كان مختلفا - لأنه لديه هدف واضح ومحدد ويعرف أين يذهب؛ فقد كان يستطيع رؤية نجاحه النهائى بوضوح ويشعر به: إنه يعمل فى مكتب كبير ولديه العديد من الموظفين ولديه منزل كبير وجميل ويمتلك سيارة مرسيدس فارهة.

إلا أنه حقق نجاحًا أكثر مما كان يحلم به؛ فقد وضع هذا الهدف أمامه بوضوح وعمل على تحقيقه بجد. كما أنه لم يكن يعير اهتماما إلى أن هذا الهدف يبعد شهورًا وربما أعوامًا أو أنه كان يملك بالكاد المال الكافى لدفع الأجرة فى هذا الوقت. فقد تخيل ما ينبغى عليه أن يفعله ليحقق هذا الهدف وبدأ يفعله. فكان يقوم بعقد مقابلات لعرض هذا المنتج وكان يتحدث إلى أى شخص يقابله عن هذا المشروب وكان يقوم بتوصيل الطلبات كما يريد العملاء حتى فى أحلك الظروف والأحوال الجوية. وفى كل مرة يحقق فيها ربحا، كان يستثمره فى الحصول على مزيد من المنتج لبيعه أيضًا. فقد كان كفاحه يشبه قصة "هوراشيو ألجر" الخيالية. وما كان يساعده على تجاوز أصعب الأوقات، عندما يخذله هؤلاء الذين يعتمد عليهم ويتركونه وحده، هو رؤيته أنه شخص ناجح رغم كل الظروف.

وأخيرًا، بعد عدة شهور بدأت جهوده نحو تحقيق هدفه تؤتى بثمارها تدريجيًا - شيك ببضع مئات من الدولارات فى أحد الشهور، وشيك بألف دولار فى

الشهر التالى، ثم شيك بـ ١٥٠٠ دولار. وبعد فتره قصيرة، تمكن من رؤية هدفه يتحقق، أخذت قيمة الشيكات التى يحصل عليها فى التزايد من شهر لآخر - ٣٢٠٠ دولار، ٥٩٠٠ دولار ،٩٨٠٠ دولار ،١٢٠٠٠ دولار - وبعد فتره قصيرة كان متوسط ما يحصل عليه شهريًّا ١٦٠٠٠ دولار أو أكثر. وفى نهاية الثمانية عشر شهرًا كان قد جمع ما يقرب من ٢٥٠٠٠٠ ألف دولار. وقد أرجع "ألن" الفضل فى ذلك إلى "التركيز والإصرار على تحقيق ما كنت أريد. فقد كنت أعتقد أننى أستطيع أن أفعل ذلك. فقد كنت فى الجامعة بلا هدف - ولكن بعد ذلك أصبح لدى هدف وعرفت ما أردت فعله".

• ***تحديد هدف لتحقيق توازن ناجح بين العمل والحياة.*** اكتشفت "سارة" التى كانت تدير عملًا منزليًّا صغيرًا لتصنيع الأطعمة وبيعها إلى تجار الجملة والتجزئة، أن تحديد الأهداف قد ساعدها على تحقيق توازن ناجح بين عملها وحياتها الشخصية؛ فقد شاركت قبل ذلك فى عدد من المشروعات الصغيرة بنظام العمل بدوام جزئى، ولكنها كانت تقوم بعملها بدون حماس، تقضى بضع ساعات فى اليوم، تبيع منتجات تجميل فى شهر ومنتجات خاصة بالصحة فى شهر آخر، وقد كانت مبيعاتها منخفضة وغير مكتملة، حيث إنها كانت تفتقد الالتزام والدافع لتكون فعالة.

ومع ذلك، فقد اكتشفت قوة تحديد الأهداف عندما ذهبت إلى أحد الاجتماعات التمهيدية لبرنامج الأغذية الحديثة، حيث تحدث مدير الاجتماع عن أهمية تحديد الهدف. وقام بعرض ما حققه بعض العاملين الجادين والملتزمين فى الشركة - أرباح شهرية قدرها ٦٠٠٠، ٧٠٠٠ دولار، وبعضهم وصل إلى ٢٤٠٠٠ دولار.

جلست "سارة" فى تلك الليلة متأثرة بهذا الحديث وفكرت بجدية؛ ما الذى تريده حقا من الحياة لنفسها؟ وما المهارات التى تحتاج إليها لتحقيق ذلك؟ هل تستطيع أن تلزم نفسها بالتركيز بجدية على هدف واحد؟ هل تستطيع أن تكرس نفسها لتقضى بضع ساعات كل يوم تسعى لتحقيق هذا الهدف؟

وبعد أن تخيلت ما كانت تفعله بحياتها وأين تريد أن تكون، قررت أن تحدد التزاما ليس فقط تجاه الشركة ولكن أيضا تجاه الرجل الذى سيصبح زوجها، والنتيجة أنه فى غضون شهرين، قررا أن يتزوجا وأن يقيما مشروعًا للطعام معًا.

فى البداية، كان يعملان فى وظائف لبعض الوقت لمساعدة نفسيهما ريثما يبدآن المشروع، ولكن بعد تسعة أشهر، كانا يكسبان ما يكفيهما من مشروعهما الجديد،

لهذا فقد تفرغا له تمامًا. وكانا يحددان أهدافهما كل أسبوع بالنسبة لمقدار ما يريدان أن يبيعاه وعدد الأشخاص الذين ينبغى عليهما التحدث معهم عن منتجهما ومشروعهما، ثم ينطلقان لتحقيق تلك الأهداف. وفى معظم الأوقات يحققانها.

• *استخدام أساليب تحديد الهدف للحصول على ترقية*. وكذلك "مارى" التى تعمل موظفة فى الاستقبال فى إحدى وكالات الدعاية والإعلان، استخدمت أساليب تحديد الهدف لتحصل على ترقية لتصبح مصممة إعلانات، وذلك على الرغم من عدم تحمس مديرها؛ فلم تكن تملك الخبرة، والوكالة تتعامل فقط مع المصممين من ذوى الخبرات.

ولكن، بدلًا من أن تستسلم لتلك الإجابة، قامت مارى بالتركيز على ما تريده؛ فقد تخيلت نفسها تعمل فى قسم الإعلانات وركزت على ما ينبغى عليها أن تفعله لتحقق ذلك. وبعد فترة قصيرة بدأت تفعل ذلك، فقد علمت أن الوكالة كانت تحضر لمناقصة من أجل حساب جديد أو عميل جديد، وعلمت بالأمر فجأة - كانت تعرض عينة حملة إعلانية على رئيس قسم الإعلانات المسئول عن تنسيق هذا الأمر. وهكذا، فقد استغلت الوقت المتاح أمامها لتخيل بعض الأفكار من أجل هذا العرض. ثم عملت جاهدة على تنفيذ سلسلة من الصور وكتبت إعلانا معتمدا على رؤيتها التى تخيلتها. وعندما شاهد رئيس قسم الإعلانات تلك الأفكار تأثر بها وقام بعرضها على الفريق القائم بهذا المشروع، والذى قام باستخدام بعض من تلك الأفكار فى نموذج الحملة الإعلانية وعندما حصل الفريق على المشروع، قاموا بضم مارى إليهم كمساعد مصمم إعلانات.

وقد صادفت الكثير من الأشخاص مثل "ألن" و"سارة" و"مارى"، استغلوا الأنماط المتنوعة لأساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!" لتحديد أهدافهم وإلزام أنفسهم بتحقيق تلك الأهداف ووفوا بهذا الالتزام ونفذوه. وبغض النظر عن ماهية هذا الهدف، فإن الأساس أن يكون هناك هدف واقعى وقابل للتحقيق، مع تخيل أنك حققت الهدف، وتحديد الخطوات اللازمة لتحقيقه، وفى النهاية السعى بالتزام وثقة تامين لتحقيق هذا الهدف والحصول عليه.

إن الأساليب التالية تساعدك على اختيار أهدافك، وتقرير ما ينبغى عليك فعله، والبدء فى عملية تحقيق تلك الأهداف.

تحديد ماذا تريد

إذا كنت تعرف بالفعل ماذا تريد ولديك هدف واقعى، فاترك هذا الجزء، ولكن هناك الكثير من الأشخاص لا يعرفون - أو أنهم يريدون الكثير من الأشياء لهذا لا يستطيعون الحصول على كل شىء أو حتى أى شىء، لأنهم يفتقدون التركيز. كما أن هناك أيضًا أشخاصًا يحددون أهدافًا غير واقعية ومستحيلة والتى تكون فى واقع الأمر أشبه بالسراب - شيئًا ما تتمناه ولكن لا تسعى إليه جديًا - مثل أن تحيا حياة مترفة مثل نجوم السينما الأثرياء فى بيفرلى هيلز، فى حين أنك تكون من نوعية الأشخاص الذين يفضلون الهدوء والخصوصية فى الواقع.

ثمة مشكلة أخرى تواجه الكثير من الأشخاص، وهى أنهم يكونون غير مدركين لما يريدونه، مثل أن تقول بعبارات عامة: "أود أن يكون لدى مليون دولار"، وهناك عائق آخر وهو أن بعض الأشخاص لا يشعرون بأنهم يريدون حقًا شيئًا ما، كما أن هناك آخرين لا يقومون بترتيب ما يريدونه طبقًا لأهميته، أو لا يحددون أهمية الحصول على شىء ما بالنسبة لهم، لذلك فإنهم يهدرون طاقتهم بالسعى لتحقيق الأشياء الأقل أهمية بدلًا من التركيز على أكثر شىء يرغبون فيه.

باختصار، لكى تحقق ما تريد، ابدأ بمعرفة ما هو ذلك الشىء، ولكى تعرفه، فإنه يجب عليك أن:

- يكون لديك صورة واضحة ومحددة لما تريده (على سبيل المثال، أريد أن أعمل مصمم إعلانات لدى إحدى الوكالات الثلاث الكبرى فى المدينة، أريد أن أقطن فى منزل إيجاره يقرب من ٢٠٠٠ دولار فى منطقة معينة من المدينة).
- تحدد أهمية أهدافك المختلفة بالنسبة لك وتركز على الأهداف الأكثر أهمية أولًا (على أقصى تقدير، تسعى لتحقيق هدفين أو ثلاثة أهداف فى نفس الوقت).
- تحدد ما إذا كانت أهدافك قابلة للتحقيق واقعيًا بالنسبة لك أم لا.
- تشعر بالاقتناع بأنك تريد هذا الهدف حقًا ولديك القدرة على تحقيقه وترغب فى أن تفعل ما يتطلبه الأمر للحصول على هذا الهدف.

يمكنك استخدام الجدول الموضح فى صفحة ٢١٥ ليساعدك على توضيح ما تريده الآن.

وقد تم تصميم الأساليب التالية لمساعدتك على التعرف بشكل أفضل على نفسك، حتى يتسنى لك اتخاذ القرارات المناسبة حيال أهدافك.

١. تخيل نفسك الداخلية واعرف ماذا تريد. (الوقت:١٠-١٥ دقيقة)

إن الغرض من هذا الأسلوب هو أن تكتشف من أنت بشكل أكثر وضوحا عن طريق تقشير نفسك كما لو كنت بصلة حتى تصل إلى النواة. وعندما تملك تلك المعلومات، فإنك تكون فى موقع أفضل يتيح لك معرفة أنك تريد هدفًا معينًا حقًّا، بدلًا من اختيار هدف ما لمجرد أنه شىء يريده من حولك. بعبارة أخرى، أنت تبحث عن "نفسك الحقيقية" وذلك لأن تلك هى "الشخصية" التى سوف تقرر الالتزام بفعل ما هو مطلوب لتحقيق هذا الهدف. ولكن فى البداية، يجب أن تكون تلك "الشخصية" على اقتناع بقيمة الهدف لتقرر الالتزام.

لكى تستخدم أسلوب تقشير البصل، قم بالاسترخاء ويفضل أن تكون مستلقيا، ومن الممكن استخدام الوصف التالى للمساعدة - ببساطة اقرأه على نفسك أولا، ثم استخدمه كسيناريو رئيسى - أو قم بتسجيله على شريط كاسيت أو أسطوانة مدمجة وأعد تشغيله لتوجه تجربتك.

تخيل نفسك بصلة كبيرة مكونة من عدة طبقات. فى الخارج، هناك طبقة بنية نوعا ما يمكن تقشيرها بسهولة. ولكن عندما تتوغل، تزداد الطبقات سمكا وتصبح أكثر بياضًا. الآن ابدأ فى التقشير، ابدأ بالطبقة الخارجية الأقل سمكًا؛ فتلك هى الطبقة الخارجية لذاتك. إنها الطبقة الخاصة بأقنعتك الخارجية وسلوكك الاجتماعى. وبمجرد أن تقوم بتقشير تلك الطبقة، تخيل صورة تمثل ذاتك الأخرى تظهر. لاحظ تلك الصورة ببساطة وانتبه لها. لا يهم الآن ما تعنيه.

الآن. قم بتقشير الطبقة التالية. إنها الطبقة الخاصة بجسدك المادى. إنها الطبقة البدنية المادية. وفى أثناء تقشير تلك الطبقة، شاهد صورة أخرى تمثلك أنت كجسد تظهر. مرة أخرى لاحظ تلك الصورة. فقط انتبه لها.

أسئلة لأكتشف ماذا أريد

١. ما الأشياء التى أريدها الآن؟

٢. ما الأشياء التى أريدها فى خلال ثلاثة أشهر؟ ستة أشهر؟ عام؟ خمسة أعوام؟

٣. ما الذى أود أن أحققه خلال الأسبوع؟

٤. ما الذى أود أن أحققه خلال شهر؟ ثلاثة أشهر؟ ستة أشهر؟ عام؟

٥. ما أهم أهدافى؟

٦. ما سبب أهمية هذا الهدف بالنسبة لى؟

٧. ما الأسئلة الأخرى المهمة بالنسبة لى الآن؟

٨. السؤال #١: ______________________

٩. السؤال #٢: ______________________

١٠. السؤال #٣: ______________________

وبعد ذلك، قم بتقشير الطبقة الوسطى. إنها الطبقة الخاصة بالعقل التى تحتوى على أفكارك. لاحظ ما يظهر أمامك الآن. ثم قم بتقشير الطبقة الرابعة - الطبقة التالية للطبقة الوسطى. إن تلك الطبقة أكثر سمكًا وأكثر بياضًا من الطبقات الأخرى. إنها الطبقة التى تمثل انفعالاتك. إنها تحتوى على المشاعر. ولاحظ الصورة التى تظهر.

وأخيرًا، تخيل نفسك تقشر الطبقات الأخيرة وتصل إلى نواتك. الآن قد وصلت إلى نفسك الداخلية أو النفس الروحية. وهنا تقطن رغباتك الداخلية. لاحظ صورتك التى تظهر الآن.

بعد ذلك، داخل عقلك، شاهد صورة مجمعة للصور الخمس، صورة واحدة تعلو الصور الأخرى. ماذا تلاحظ؟ هل الصور متشابهة؟ هل هى مختلفة؟ أيها يثير إعجابك بوجه خاص؟ وهل هناك أية صورة لا تروق لك؟ هل تبدو الصور مترابطة؟ أو، إذا لم تكن تبدو مترابطة، هل هناك أى شىء يمكنك أن تفعله لتجعلها أكثر تماسكًا أو ارتباطًا؟

الآن ركز على المستوى الداخلى الذى يمثل نفسك الداخلية واسأل نفسك "ماذا أريد حقا؟ ما الذى سيشبعنى بالفعل؟ ما الذى أستطيع أن ألزم نفسى تجاهه بحماس؟

ثم لاحظ الصور أو الأفكار التى تظهر. وإذا ما حصلت على صور أو كلمات أو مشاعر لا تفهمها كلية، فاسأل نفسك ماذا تعنى تلك الصور أو الأفكار، ثم استرخ وكن مستعدا لما يظهر؛ فإنك قد تحصل على توضيح تام عندما تكون فى مثل هذه الحالة من الاسترخاء أو، إذا لم تحصل على ذلك، تذكر تلك الانطباعات وفكر فيما تعنيه بالنسبة لك بعد انتهاء التجربة.

وعندما تنتهى، قم بالعد تنازليًا من الرقم عشرة، وعندما تصل إلى الرقم واحد افتح عينيك شاعرًا بالانتعاش وعد إلى الغرفة. والآن، إذا كنت تود، فقم بتسجيل أية معلومات حصلت عليها عن نفسك.

٢. استخدم التدوين التلقائى لتكتشف ماذا تريد. (الوقت: ١٠-١٥ دقيقة)

وهناك أسلوب بديل لمعرفة ماذا تريد، وهو استخدام التدوين التلقائى. وهى طريقة لإطلاق العنان لعقلك الواعى لتجعل أفكارك تتدفق بشكل أكثر تلقائية، ثم يمكنك بعد ذلك أن تطرح على نفسك أسئلة إضافية. هذا ما ستتم مناقشته فى الجزء التالى، عن كيفية تحقيق أهدافك بمجرد أن تحددها وتقرر ماهيتها.

ولكى تبدأ التدريب، أحضر ورقة ودون السؤال الذى تريد إجابته، مثل، ماذا أريد؟ ما الذى أريد أن أحققه؟ ما أهم أهدافى؟ وما سبب أهمية هذا الهدف بالنسبة لى؟

بعد ذلك أغمض عينيك وفكر فى ذلك السؤال لبضع دقائق. ولاحظ أى صور أو كلمات أو جمل ترد بذهنك. ولكن لا تحاول أن تحللها أو تفهمها مطلقا. وبعد أن تنهى تركيزك، دون تلك الصور والانطباعات.

بعد ذلك، وأنت لا تزال فى مثل هذه الحالة من الاسترخاء، اسأل نفسك نفس السؤال مرارًا وتكرارًا. ردد هذا السؤال لتؤكد أنك تسعى للحصول على أعمق الإجابات (على سبيل المثال "ماذا أريد؟" "ماذا أريد حقًّا؟"). دون الإجابة الأولى التى ترد بذهنك لكل سؤال.

استمر فى طرح نفس السؤال حتى تتوقف الإجابات عن التوارد إلى ذهنك بتلقائية، ثم راجع جميع إجاباتك، وامنح مزيدًا من الانتباه للإجابات الأخيرة؛ حيث إن تلك الإجابات ينبغى أن تنبع من أعمق جزء بداخلك، واطرح على نفسك الأسئلة التالية :

- ماذا تخبرك تلك الإجابات عن نفسك وعن الأهداف التى تريدها؟
- ما مدى أهمية تلك الأهداف؟
- ما مدى التزامك بتحقيق تلك الأهداف؟
- ما مدى تأكدك من أنها أهداف واقعية؟
- ما مدى اقتناعك بأنك سوف تفعل ما هو ضرورى لتحققها؟

تقرير ما إذا كانت أهدافك واقعية

بالإضافة إلى وضع هدف واضح، فإنه يجب عليك أيضًا أن تضع هدفًا يمكنك تحقيقه واقعيًّا، ويجب أن تكون مقتنعًا تمامًا بأنك تستطيع تحقيقه. وهناك طريقة واحدة لاكتساب مثل هذه القناعة، وهى أن تنظر إلى مستقبلك المحتمل لتحدد ما الذى تتوقع حدوثه منطقيًّا.

إن المستقبل يحتوى على أحداث محتملة، وذلك لأنك عندما تفكر فى المستقبل، فإنك سوف ترى بدائل متفاوتة الترجيح. وقد يحدث أى من تلك البدائل؛ فالمستقبل ليس مضمونًا. ودائمًا ما تملك القدرة على تغيير ما تشاء، إذا ما أردت أن يحدث شىء آخر. أو تستطيع أن تعمل على تحقيق ما تشاء.

فى الواقع، يمثل المستقبل المنظور إسقاطًا على ما يحدث لك الآن؛ فإذا ما استمررت فى فعل ما تفعله، فإن الأحداث المستقبلية اليقينية لن تختلف كثيرًا. على الجانب الآخر، فإنك تستطيع تغيير الاحتمالات عن طريق تغيير ما تفعله الآن. أو بعبارة أخرى، تستطيع تغيير حاضرك لتغير مستقبلك. ومع ذلك، عندما يكون لديك حس عام بما يرجح حدوثه، فإنك تكون فى موقع أفضل يتيح لك تخطيط ووضع سلسلة من الخطوات لتحقق أهدافك.

إن التدريبات التالية تم تصميمها لتساعدك على توقع ورؤية ما هو محتمل الحدوث، حتى يتسنى لك بعد ذلك أن تقرر إذا ما كان هذا هو ما تريده أم لا وتتصرف طبقًا لذلك.

١. أين أقف؟ (الوقت: ٥ دقائق تقريبًا)

اشعر بالاسترخاء باستخدام أى من أساليب الاسترخاء وأغمض عينيك، ثم تخيل أنك تستمد الطاقة من جميع ما حولك، واشعر بتلك الطاقة تتوغل بداخلك وتمدك بالحكمة والوضوح. ويمكنك أن تتخيل أنك تستمد الطاقة من الأرض وتصعد من خلال قدميك وتستمد الطاقة من الهواء وتتوغل عبر رأسك.

اشعر بتلك الطاقة تندمج معًا داخل جسدك كشعاع براق من الضوء يمدك بالحيوية والنشاط من جديد ويساعدك على الشعور بالحكمة والمعرفة.

الآن، بما أن الطاقة تستمر فى التدفق من خلالك، انظر حولك. أنت فى محطة قطار، ولكنها محطة من نوع خاص: القطار يتكون من ست عربات فضية اللون ناعمة الملمس تسير على خط حديدى واحد ووجهتها هى الزمان وليس المكان. ويمكنك أن ترى ذلك على اللافتة التى توجد على رصيف المحطة وتقول: "محطة الوصول: المستقبل".

القطار سوف يقلك إلى هناك. لذلك ادخل إحدى العربات وقرر أين تريد أن تذهب فى المستقبل. أتريد أن تذهب إلى ما بعد شهرين أم ستة أشهر أم عام أم عامين أم أكثر؟ فالقطار يستطيع أن يسافر حتى عشرة أعوام فى المستقبل.

الآن انهض واذهب. إن الرحلة سلسة وسريعة. الأماكن، الأشخاص، محطات القطار التى تمر بها سريعًا تبدو مثل الوميض. إنك لا تكاد تراها أثناء مرورك بها ... وها أنت وصلت إلى هناك.

الآن انزل من القطار إلى المستقبل. ولاحظ ما ومن حولك. ماذا تعمل؟ هل هذا ما تريد أن تعمله؟ اطرح على نفسك أية أسئلة تريدها حيال ما تبدو عليه حياتك الآن. ثم انتظر كل إجابة.

وعندما تعرف جميع ما تريده، عد إلى القطار. وإذا كنت تود، سافر إلى المستقبل إلى أية فترة من الزمن. أو عد إلى الوقت الحاضر واستعد وعيك الطبيعى.

بعد تلك التجربة، اطرح على نفسك أسئلة عن المستقبل الذى شاهدته. كيف تشعر حيال هذا المستقبل؟ هل تريد ذلك؟ إذا كنت تريد ذلك، يمكنك أن تفكر فيما تستطيع أن تفعله لتحقيق هذا الهدف. وإذا كنت لا تريد ذلك، فإنه يجب عليك أن تفكر فى إيجاد مستقبل بديل وتغيير حاضرك. حتى يتسنى لك أن تحقق نوعية المستقبل الذى تريده حقًا.

٢. ما الذى يحتمل أن يحدث؟ (الوقت: ٣ - ٥ دقائق)

إن هذا الأسلوب يعد مفيدًا فى التفكير فى الأهداف بعيدة المدى وفى تقييم نتائج الأنشطة اليومية؛ حيث تسأل نفسك ما الذى يرجح أن يحدث غدًا، الشهر القادم، العام القادم؟ - أية فترة زمنية تريد أن تعرف شيئًا عنها. بعد ذلك، إذا ما كان يروقك ما هو محتمل، فإنك تستطيع إما أن تسترخى أو تفعل ما هو ضرورى لتجعله يحدث. أو يمكنك أن تتدخل لتكتشف توجهًا جديدًا ومرغوبًا فيه أكثر.

استرخ وأغمض عينيك لتبدأ التدريب. وبمجرد أن تشعر بالاستعداد، تخيل نفسك فى غرفة صغيرة ومظلمة، وأنت تجلس فى مقعد كبير ومريح أمام طاولة صغيرة، وهناك مصدر ضوء صغير فى الغرفة ويوجه ضوءه إلى الطاولة. وهناك ترى كرة كبيرة من الكريستال، أو إذا كنت تفضل، شاهد شاشة حاسب آلى كبيرة مضاءة.

الآن، ضع يديك حول كرة الكريستال أو شاشة الحاسب الآلى. وأثناء ذلك، اشعر بطاقة ما تلمسه تهتز من القوة. إنها تشبه مستقبِل الإشارات اللاسلكية، التى تستقبل موجات الطاقة من الكون. ومتى تطرح عليها سؤالا، فإنها سوف تضاء وتظهر صورة أو سوف تسمع صوتًا بالإجابة.

الآن اطرح سؤالك. ماذا سيحدث فى وقت معين؟ ماذا ستكون نتيجة شىء ما؟ ثم انتظر للإجابة. فإنها سوف تظهر على هيئة صورة على الكرة الكريستال أو على الشاشة، أو على هيئة صوت سوف يتحدث إليك. وعندما تتلاشى تلك الصورة أو ذلك الصوت، اطرح أسئلة أخرى إذا كنت تود ذلك. وعندما تنتهى، فإن صورة الكرة الكريستال أو شاشة الحاسب الآلى سوف تتلاشى.

بعد ذلك، دون توقعك وفكر فيه. هل هذا شىء ما تريده؟ إذا لم يكن كذلك، ما الذى تستطيع أن تفعله لتغيره؟

٣. ما مدى واقعية أهدافى؟ (الوقت: ١ - ٢ دقيقة)

يعد هذا الأمر وسيلة سريعة لتقييم واقعية أهدافك، بعدما قررت ماذا تريد أو فكرت فيما هو مرجح الحدوث. كما أنه مفيد عندما تتمنى أن يحدث شىء أو عندما تخشى حدوثه، ولكنك لست متأكدًا منه.

على سبيل المثال، لنفترض أنك تتمنى الحصول على ترقية جديدة أو وظيفة جديدة؛ فإنك ربما تسأل إذا ما كان من المحتمل أن تحصل عليها. أو لنفترض أنك تفكر فى الانتقال ولست متأكدًا من أنك تستطيع تحمل نفقات الانتقال إلى مكان أفضل ذى قيمة إيجارية أكبر. إنك تعتقد أنك تريد ذلك، ولكنك لا تعرف إذا كان هذا هدفًا واقعيًّا الآن أم لا. وسوف يساعدك هذا التدريب على تقرير ذلك.

هناك نسختان لهذا الأسلوب، ويمكنك استخدام النسخة التى تشعر نحوها بقدر أكبر من الارتياح؛ ففى الأولى منهما سوف تستخدم طريقة الكرة الكريستالية أو شاشة الحاسب الآلى التى سبق شرحها لاستلهام إجابات إما بـ "نعم" أو "لا" عن أسئلتك. أما فى النسخة الأخرى، فإنك تستلهم من جسدك إجابات بـ "نعم" أو "لا" على أسئلتك.

أسلوب شاشة الحاسب الآلى/ الكرة الكريستال. إن هذا المنهج يبدأ مثلما بدأنا أسلوب "ماذا يحتمل أن يحدث؟" - الذى سبق شرحه. حيث تتخيل كرة من الكريستال أو شاشة حاسب آلى أمامك وتطرح سؤالاً مثل "هل سأحصل على الوظيفة؟" أو "هل ينبغى أن أقوم بشراء الشقة الأعلى سعرًا؟". ومع ذلك، بدلاً من أن ترى صورة أو تسمع صوتًا بالإجابة، فإنك ببساطة ترى أو تسمع كلمة "نعم" أو "لا" أو "ربما" أو "لست متأكدًا".

أسلوب إجابات الجسد. وهذا المنهج يتطلب قليلاً من الممارسة لمزيد من الدقة، ولكن بمجرد أن تعتاده، ستكون قادرًا على الحصول على الإجابة فى بضع ثوان. ومن خلال هذا المنهج، فإنك تقرأ لغة جسدك من أجل الحصول على الإجابات، حيث إن جسدك يحتوى على مفتاح عقلك الباطن. ولكن فى البداية يجب أن تدرب جسدك على منحك تلك الإجابات.

فى البداية، ينبغى عليك أن تحرك جسدك لتحصل على إجاباتك. ومع ذلك، بعد بعض الممارسة، ستكون قادرًا على تخيل تلك الحركات الجسدية داخل عقلك، أو ستكتسب صوتًا بداخلك ليجيب جسدك.

ولكى تجعل جسدك يعتاد على منحك الإجابات، استخدم الإجراء التالى لتحصل على إجاباتك جسديًّا. وفيما بعد، قم بهذه العملية داخل عقلك.

قف مستقيمًا وتخيل جسدك كبندول ساعة. الآن تمايل إلى الأمام وإلى الخلف. فهذا يعنى "نعم" . تمايل يمينًا ويسارًا، فهذا يعنى "لا" . تمايل بحركة دائرية، فهذا يعنى أنك لست متأكدًا أو لا تستطيع الإجابة الآن.

مارس تلك الحركات حتى تألف الإشارات، ثم اطرح على نفسك بعض الأسئلة البسيطة التى تعرف إجابتها. وينبغى أن يجيب جسدك بالحركة المناسبة، وبمجرد أن يفعل ذلك بثبات، فإنك تكون مستعدا لتبدأ طرح الأسئلة عليه وطلب إجابات منه.

الآن اطرح أسئلتك حيال أهدافك، واعرف ما إذا كانت أهدافك واقعية أو إذا ما كانت أهدافك ذات أهمية بالنسبة لك. على سبيل المثال: اسأل:

" هل هدفى (اذكره بوضوح) من المرجح أن يحدث؟" .
" هل هذا الهدف واقعى لأحققه فى هذا الوقت؟" .

أو اسأل:

" هل ينبغى على أن أحقق هذا الهدف؟" .
" هل هذا الهدف نافع بالنسبة لى لأواصل تحقيقه فى ذلك الوقت؟" .

وبعد أن تطرح كل سؤال، لاحظ كيف يجيب جسدك – بحركة نعم أم لا أم ربما. بالممارسة ينبغى عليك أن تحصل على إجابة نعم أو لا واضحة. وبمجرد أن تفعل، فإنك تستطيع أن تقرر ما إن كان يجب أن تتصرف طبقًا لذلك أم لا.

إذا ما حصلت على كثير من الحركات الدائرية (ربما) أو حصلت على إجابات نعم ولا متغيرة لنفس السؤال، فقد يدل هذا على أنك لم تطرح السؤال بوضوح، أو قد تكون شخصيتك تقف عائقًا. ولكى تكتشف ذلك، اسأل ببساطة " هل سؤالى غير واضح؟" أو " هل شخصيتى تمثل عائقًا؟" إذا كان كذلك، إما أن توضح أو تعيد صياغة سؤالك.

تحديد أولويات أهدافك

إذا ما حددت عددًا من الأهداف التى يمكنك تحقيقها واقعيًّا، فَقَرِّرْ مدى أهمية تلك الأهداف بالنسبة لك؛ حيث يمكنك أن تركز بفاعلية على عدد قليل من الأهداف فى المرة الواحدة. كما أنه يعد دائمًا من المفيد أن يكون لديك هدف عام هو الأهم بالنسبة لك؛ حيث إن ذلك يساعد على منحك الشعور بالتوجه والتركيز، ويمثل هذا التوجه المبدئى يمكنك بعد ذلك تركيز طاقتك على تحقيق هدفك.

إن تلك العملية تشبه إلى حد كبير تركيز طاقتك كما لو كان شعاع ليزر، بدلاً من الضوء المشتت المنبعث من البطارية. إن الضوء المشتت يصل إلى نفس الهدف ولكنه ضعيف نظرًا لانتشاره فى حين أن شعاع الليزر ينفذ مباشرة من خلال المادة بضوئه القوى المركز.

على سبيل المثال، إذا كنت مديرًا فى العمل، فإن هدفك الأولى قد يكون تحفيز موظفيك على تحقيق مستوى معين من الإنتاج. وإذا كنت موظفًا، فإن هدفك قد يكون إنجاز سلسلة من المهام بنجاح حتى تنال ترقية. أو إذا كان لديك عملك الخاص، فإن هدفك قد يكون الحصول على حجم أعمال معين وأن تفعل ما هو ضرورى لتروج تلك الأعمال.

إذا كنت غير واضح بالفعل حيال الأهمية النسبية لأهدافك، فإن هذا الأسلوب سوف يساعدك على تقييم أهدافك وترتيبها طبقًا لأهميتها.

- ما أهم أهدافى؟ (الوقت: ٥ –١٠ دقائق)

أحضر ورقة وقلم رصاص، ودون تلك العناوين على رأس كل عمود: أهدافى، أهميتها بالنسبة لى، أهم أهدافى، تقييم أهم أهدافى. ثم ارسم خطًا بين كل عنوان حتى يكون أمامك أربعة أعمدة. أو استخدم الجدول الموضح فى صفحة ٢٢٥.

أولًا ،استرخ واشعر بالهدوء، استخدم أية طريقة تناسبك. فأنت تريد أن تكون فى حالة عقلية هادئة ومتأملة لتقوم بهذا التدريب.

ثم دون سريعًا جميع أهدافك. ولا تحاول أن تفكر فيها أو تحكم عليها. بعض الأهداف قد يكون عامًا وبعضها الآخر قد يكون خاصًا جدًا، بعضها قد يكون طويل المدى وبعضها الآخر قد يكون قصير المدى. إن هذا غير ذى أهمية، فقط دون ما يجول بذهنك. ومن المحتمل أن تدون بعض الأهداف التى اكتشفتها بالفعل فى التدريبات السابقة، إلا أنك قد تجد أن هناك أهدافًا أخرى تظهر أيضًا. استمر حتى تشعر بأنك تبطئ. ثم ركز لمدة دقيقة أخرى حتى تشعر بأنك انتهيت.

الآن راجع تلك القائمة سريعًا وقيم كل هدف طبقًا لأهميته بالنسبة لك مستخدما مقياس تقييم من عشرة (الأكثر أهمية) حتى صفر (الأقل أهمية). دون أول انطباع يرد إلى ذهنك فى العمود الثانى، وعلى نفس السطر دون هذا الهدف ولا تفكر فى الأسباب التى جعلتك تمنح هذا الهدف تقييمًا معينًا – دع فقط نفسك الداخلية تجيب بتلقائية. حيث إن إجابتك الفورية سوف تمنحك صورة دقيقة عن أهمية هذا الهدف بالنسبة لك.

بعد ذلك، قم بتدوين أهدافك الأكثر أهمية فى العمود الثالث. ابدأ بالأهداف ذات التقييم (١٠) ودونها ثم الأهداف ذات التقييم (٩) حتى تدون ثلاثة أهداف أو أكثر. توقف بعد أن تدون ثلاثة أهداف على الأقل - فقط تأكد من أنك قد قمت بتدوين جميع الأهداف طبقًا لقائمة التصنيف الرقمى الأخيرة.

أخيرًا، راجع قائمة أهدافك سريعًا، ثم أعد ترتيبها بدءًا من ١ (الأكثر أهمية) حتى (٣). ولا تشعر بالقلق حيال الأهداف الأخرى فى قائمتك. فإنك مهتم بأهم ثلاثة أهداف بالنسبة لك. ولا تحاول أيضا أن تفكر أثناء ترتيب أهدافك، فقط تفاعل سريعًا بقدر ما تستطيع لتركز على مشاعرك الداخلية.

إن نتيجة هذا التدريب ينبغى أن تكون اكتشافك للهدف الأهم بالنسبة لك حتى يتسنى لك أن تركز على ما ينبغى عليك أن تفعله لتحقق ذلك الهدف. وبعد ذلك، إذا كان لديك مزيد من الوقت لتكرسه للعمل على أهدافك، فيمكنك أن تحاول تحقيق الهدفين رقمى ٢ أو ٣. ولكن ضع تركيزك على الهدف رقم ١. فإن هذا هو أهم أهدافك - فهو ما ينبغى أن تسعى لتحقيقه أولًا.

اكتساب اعتقاد راسخ بأنك سوف تحقق هدفك

بمجرد أن يكون ما تريده واضحًا وتعرف أنه واقعى وتتيقن من أن هذا هو أهم أهدافك، ينبغى عليك أن تنشط ذلك اليقين بانتظام باقتناعك أنك سوف تحقق ذلك الهدف وأنك سوف تفعل ما هو ضرورى لتحقيقه.

على سبيل المثال، لقد فعلت ذلك مؤخرًا لإيجاد مكان جديد لأعيش به وأستطيع أن أستخدمه كمكتب وقاعة اجتماع لعملى. لقد قمت بالتركيز على ما أردته بوضوح، حصلت على صورة عن المكان الذى أردت أن أكون فيه فى سان فرانسيسكو، حتى أننى قمت باختيار مجمع من عدة مجمعات سكنية حيث أردت أن انتقل إليه، وتخيلت نفسى مرارًا أجد مكانا وأعيش به. فضلًا عن أننى قد تخيلت تاريخ الانتقال وليس قبل ذلك، حيث إننى كنت أدفع إيجار مكان آخر حتى ذلك التاريخ. وفى خلال ثلاثة أيام من البحث وجدت المكان الذى أردته تمامًا، مثلما فعلت "آن" التى سبق ذكرها فى فصل سابق؛ فالشقة التى حددتها كانت تقع وسط السوق. وقد رأيت اللافتة فى الشارع عندما كنت أتجول بسيارتى بحثًا عن أماكن أخرى. وقد كنت الشخص الثانى الذى يشاهدها، فى حين أن الأشخاص الذين سبقونى بمشاهدتها - مجموعة من

الأطباء النفسيين الذين أرادوا عيادة لمرضاهم - قاموا باستئجار الشقة التى تقع فى الطابق العلوى.

هذا بالإضافة إلى أنه على الرغم من أن القيمة الإيجارية للشقة كانت تعادل ضعف ما كنت أدفعه قبل ذلك مقابل مسكن ومكتب للعمل، إلا أننى كنت مقتنعة تمامًا من أن هذا هو المكان المناسب وأننى سوف أجد مصدر دخل إضافيًّا لأتمكن من دفع إيجارها، وقد تمكنت من فعل ذلك بعد فترة قصيرة باكتشاف استخدامات مبتكرة جديدة للشقة - مثل تأجيرها لأشخاص آخرين لعقد اجتماعاتهم ومشاركتها مع أشخاص آخرين كمكتب عمل.

وبعد ذلك فعلت نفس الشىء مؤخرًا فى إيجاد شقة كمكتب وسكن فى سانت مونيكا؛ فقد كانت أمامى صورة واضحة تمامًا للمكان الذى أردت أن أكون فيه (وسط المدينة فى مكان يبعد أربعة أو خمسة مجمعات سكنية عن المحيط) ونوع المبنى الذى أردت أن أكون بداخله (مبنى آمن بنظام أمنى دائم) وبالمساحة التى أردتها وكيفما أردت أن أقيم مكتبى وهكذا. وفى خلال يوم كنت قد حددت المكان وجهزته داخل عقلى وبعد عدة أسابيع انتقلت إليه وحولت حلمى بالمكان الذى أردت أن أكون بداخله إلى حقيقة واقعة.

باختصار، فإنه ينبغى عليك أن تكون مقتنعًا تمامًا بأنك سوف تحقق ما تريد وبأنك ستكتشف طريقة لفعل ذلك، وعندها ستفعله!

إن التدريب التالى تم تصميمه ليساعدك على اكتساب مثل هذا الشعور بالاقتناع.

- كن مقتنعًا. (الوقت: ٣-٥ دقائق)

استرخ وأغمض عينيك، استقطع بضع دقائق من اليوم متى كان ذلك ممكنًا، أو افعل ذلك عندما تكون على وشك النوم فى المساء أو بعد أن تستيقظ مباشرة.

ثم ركز كل انتباهك على إدراك هدفك. تخيل هدفك تحقق بالفعل. على سبيل المثال، إذا كان هدفك امتلاك شىء مادى، فتخيل نفسك تملكه وتستمتع به. وإذا كان هدفك وظيفة أو عملاً جديدًا، فتخيل نفسك فى دورك الجديد فى تلك الوظيفة. وإذا كان هدفك مكانًا جديدًا، فتخيل نفسك فى هذا المكان الجديد.

حاول أن تجعل صور هدفك واضحة قدر الإمكان. انتبه لأى شىء تراه - ألوان وأشياء وأشخاص وغرف وأثاث وما إلى ذلك. أنصت إلى ما تسمعه حولك - أصوات ومحادثات.

اكتشاف أهم أهدافى

أهدافى	أهمية أهدافى بالنسبة لى	أهم أهدافى	تقييم أهم أهدافى

المس الأشياء من حولك. ولاحظ أى شىء تشمه وتتذوقه وتشعر به يتحرك، وهكذا.

باختصار، اشعر بتجربة تحقيق هدفك كاملة قدر الإمكان. فى الواقع، إنك قد تتخيل نفسك مخرج فيلم سينمائى فى موقع التصوير تشكل كل شىء كما تريده الآن!

ثم، وفى أثناء رؤيتك لهذا الهدف يتحقق بوضوح، قل لنفسك: "أنا سوف أحقق هذا الهدف، أنا سوف أفعل ما هو ضرورى لأحصل عليه. إن هذا الهدف ممكن تحقيقه تمامًا. كل ما علىّ أن أسعى لتحقيقه، وسوف يحدث ذلك الآن!".

وأخيرًا، قم بإنهاء هذا التخيل واستعد وعيك الطبيعى شاعرًا باقتناع تام وواثقًا من أنك سوف تحقق ما تريد. إن هذا الشعور سوف يصاحبك أثناء اليوم وسوف يساعدك على اتخاذ الخطوات الضرورية لتحقيق هدفك.

تحديد الخطوات نحو هدفك

لكى تحقق هدفًا عامًّا - مثل الحصول على وظيفة جديدة أو ترقية أو مبلغ من المال - قم بتقسيم الهدف إلى أهداف محددة أو خطوات ليتم إنجازها، وانتبه إلى نوعية الموارد التى قد تحتاج إليها فى طريقك نحو تحقيق الهدف.

على سبيل المثال، إذا كنت تسعى للحصول على وظيفة جديدة، فإن هناك بعض الأشياء التى قد تكون مطلوبة، وهى:

- خزانة ملابس جديدة أكثر ملاءمة للدور الذى تتمنى القيام به؛ فإذا كنت ترتدى ملابس جديدة الآن، فإنه من المحتمل أن يراك مديرو الشركة بطريقة جديدة ويكون من المرجح بعد ذلك أن يمنحوك ترقية.
- دورة تدريبية لتنمى بعض المهارات المطلوبة فى الوظيفة.
- تحسين علاقاتك مع زميلك فى العمل الذى تعانى بعض المشكلات معه.

إذا كنت تفكر فى توسيع نطاق عملك، فربما كان عليك أن تتخذ بعض الخطوات التالية:

- عمل دراسة للموقع لتحديد أفضل مكان للانتقال إليه.
- مراجعة مهارات موظفيك الحاليين لتحديد الشخص الذى قد يكون قادرًا على تولى مسئوليات الإدارة الجديدة.

- تقديم طلب قرض مدعمًا بالأوراق التى توضح أن لديك خطة عمل من المرجح أن تدر أرباحًا.

كما أنه ينبغى عليك أيضًا أن تعرف نتيجة ما سوف تفعله حينها وتقوم بترتيب كل نشاط من تلك الأنشطة التى توجد فى خطتك طبقا لأهميته. بعد ذلك، إذا ما اكتشفت أنك لا تستطيع أن تفعل جميع الأشياء التى تريدها، فيمكنك أن تتجاهل الأنشطة الأقل أهمية.

إن الأسلوب التالى سوف يساعدك على تحديد ما يجب عليك فعله، وتحديد الموارد اللازمة لفعل ذلك وكيف ترتب تلك الأنشطة وكيف تضع أولويات تلك الخطط حتى يتسنى لك تنفيذ خطه عملك بشكل أكثر كفاءة.

١. تحديد الخطوات نحو هدفك. (الوقت: ١٠– ١٥ دقيقة)

فى البداية، أحضر ورقة وقلم رصاص ودون الهدف الذى تريد تحقيقه فى أعلى الورقة. ثم قم بتقسيم الورقة إلى جدول مكون من أربع خانات، عنوان كل منها: ماذا ينبغى أن أفعل، الموارد التى أحتاج إليها، أولوية الإنجاز، وأهمية النشاط. أو قم بنسخ واستخدام الجدول الموضح فى صفحة ٢٢٩ لفعل ذلك.

ثم ضع تلك الورقة أمامك واستقطع بعض الوقت للاسترخاء والتركيز. وبمجرد أن تشعر بالهدوء التام وأنك وصلت إلى حالة تأمل عقلية، ابدأ.

ابدأ بالتفكير فى جميع الأشياء التى ينبغى عليك فعلها لتصل إلى هدفك. ولا تحاول أن تحدد مدى أهمية تلك الأنشطة. دون فقط أى شىء يرد إلى ذهنك فى العمود الأول "ماذا ينبغى أن أفعل". اترك عدة أسطر بين كل نشاط وآخر حتى يتسنى لك تدوين قائمة الموارد فى العمود التالى.

استمر فى التفكير وتوليد الأفكار حتى تشعر بأنك انتهيت.

بعد ذلك، انتقل إلى العمود الثانى "الموارد التى أحتاج إليها". والآن راجع كل نشاط ينبغى أن تفعله ودون بجواره الموارد الضرورية. مرة أخرى، لا تحاول أن تحكم أو تقيم أفكارك. دونها فقط. استمر حتى تشعر بأنك انتهيت من كل نشاط – وإذا لم تكن بحاجة إلى أى شىء خاص لنشاط معين، فانتقل إلى الذى يليه.

الآن انتقل إلى العمود الثالث "أولوية الإنجاز" حيث ستقوم بترقيم الأنشطة المدونة فى العمود الأول بشكل متسلسل. ابدأ بما ينبغى أن تفعله أولًا، ثم قم بترقيم الثانى والثالث وهكذا. وإذا لم تكن متأكدًا من الترتيب أو تشعر بأنك سوف تفعل بعض الأنشطة فى آن واحد، فامنحها نفس الرقم.

وأخيرًا، انتقل إلى العمود الأخير، أهمية النشاط. مرة أخرى، راجع الأنشطة المدونة فى العمود الأول وقم بتقييمها سريعًا طبقًا لأهميتها: أ (مهم جدًا) أو ب (مهم) أو ج (يمكن فعله إذا كان ممكنًا).

عندما تنتهى استعد وعيك المعتاد.

والآن استغل المعلومات التى حصلت عليها لوضع قائمة أنشطة لنفسك. قم بتدوين الهدف الذى تسعى لتحقيقه فى أعلى الصفحة (الحصول على ترقية فى العمل أو مضاعفة حجم عملى). ثم - بالترتيب - استخدم الأرقام التى قمت بتدوينها فى العمود الثالث، ودون الأنشطة التى تخطط لفعلها والموارد اللازمة لفعلها. وبجوار كل منها دون الحرف الذى يشير إلى أهمية ذلك النشاط أو استخدم الجدول الموضح فى صفحة ٢٣٠ ليساعدك على فعل ذلك.

على سبيل المثال، إذا كنت تسعى للحصول على ترقية فإن قائمة أهدافك قد تبدو كالآتى:

١. الانضمام إلى إحدى الدورات عن إدارة البيانات. أ

الموارد اللازمة :٢٠٠ دولار مصاريف الدورة

٢. شراء بعض الملابس الجديدة للظهور بمظهر أفضل. أ

الموارد اللازمة :خبير أزياء لطلب المشورة

٥٠٠ دولار لخبير الأزياء

٢٠٠٠ دولار للملابس الجديدة

٣. تحسين العلاقة مع زميل العمل. ب

الموارد اللازمة: كن أول من يبدأ بالسلام والتحية.

بدء محادثة مفاجئة

التعرف على اهتماماته

تحديد الخطوات نحو هدفى			
ماذا ينبغى أن أفعل؟	الموارد التى أحتاج إليها	أولوية الإنجاز (١، ٢، ٣)	أهمية النشاط (أ، ب، ج)

البدء فى تحقيق أهدافى		
الهدف	الأهداف والموارد المطلوبة	الأولوية

إذا كنت تفكر فى التوسع فى عملك، فإنك قد تدون بعض الأنشطة التالية:

١. كتابة خطة عمل. أ

الموارد اللازمة: كاتب لمساعدتى

سجلات عمل بالأداء السابق

صورة واضحة للمكان الذى أريد أن يكون فيه عملى

٢. الذهاب إلى البنك لطلب قرض. أ

الموارد اللازمة: خطة عمل

تقرير مالى

٣. دراسة الموقع لتحديد المكان الذى أنتقل إليه. ب

الموارد اللازمة: شركة إدارة لتنفيذ الدراسة

١٠٠٠ - ٢٠٠٠ دولار للدراسة

٤. تقييم مهارات الموظفين الحاليين لاتخاذ قرارات الترقية. أ

الموارد اللازمة: مراجعة لسجلات الموظفين

مقابلة الموظفين الرئيسيين

ابدأ الآن!

بمجرد أن تعرف هدفك وتلتزم بتحقيقه وتعرف ما ينبغى عليك فعله لتحقيقه، فإن الخطوة النهائية هى: ابدأ الآن!

ربما تستخدم بعض أساليب توليد الطاقة التى تم شرحها فى الفصل الرابع لتمد نفسك بالطاقة اللازمة لتبدأ بحماس. وربما تستخدم بعض الأساليب المشروحة فى الفصل الثامن لتكتسب الثقة بأنك سوف تحقق هدفك.

ثم، ابدأ عملية الحصول على ما تريد باقتناع والتزام وتركيز تام. وثق بأنك تستطيع أن تفعلها. افعل ما هو ضرورى لتحقق هدفك، وعندئذٍ ستحققه!

إن هذا هو سر نجاح أساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!"؛ فسوف تعد نفسك للقيام بالأفعال الملائمة للحصول على ما تريد عن طريق التفكير وتخيل ومعرفة ماهيته. فى الواقع، إنك تصوغ الاتجاه الفكرى اللازم للحصول على ما تريد. والنتيجة التى تريدها تبدأ بداخلك!

١٣ اتخاذ القرارات السليمة

إن تحقيق ما تريد يعنى اتخاذ القرارات السليمة - حيال ما تريده وكيفية تحقيقه. وإحدى طرق الوصول إلى قرار هى استعراض مجموعة متنوعة من البدائل واختيار الأفضل من بينها؛ إلا أنك قد تجد فى بعض الأحيان صعوبة فى الاختيار بين البدائل، أو قد لا يكون هناك بدائل - فقط الاختيار ما بين أن تقول "نعم" أو " لا" أو تأجيل اتخاذ القرار لوقت آخر حتى تكون أكثر استعدادا لاتخاذه.

على سبيل المثال، تخيل أن أمامك عرضًا بوظيفة جديدة أو ترقية تتطلب قرارًا، هل ينبغى أن تقبل العرض أم لا؟ إنك ترى نظام شبكة حاسب آلى قد يساعدك فى عملك؛ فهل ينبغى عليك أن تشتريه الآن أم تنتظر؟ لقد قمت بزيارة العديد من المواقع من أجل اختيار أحدها ليكون مقرًّا لشركتك؛ فأى من تلك المواقع ينبغى عليك اختياره؟

إننا نتخذ قرارات طوال الوقت - وفى بعض الأحيان بقليل من التفكير أو بدون تفكير - ويعد ذلك أمرًا سهلًا إذا اقتصر الأمر على قرارات من قبيل الاختيار ما بين الاتجاه يمينا أو يسارا أثناء سيرنا فى الطريق، أو الاختيار ما بين هذه الحقيبة أو تلك أثناء التسوق أو مشاهدة ذلك البرنامج التليفزيونى أم ذاك.. وهكذا. ولكن عندما يتعلق الأمر بقرارات مهمة - مثل اختيار وظيفة، أو الانتقال للعيش فى مكان آخر، أو تغيير المهنة، أو السعى للحصول على ترقية - فإننا نكون فى بعض الأحيان فى موقف حرج؛ وقد لا ندرك أن هناك احتمالات أكثر مما نفكر فيه، وبذلك فإننا نحد من خياراتنا.

فى بعض الأحيان يكون من الصعب عليك أن تقرر، ولا تشعر بأن لديك القدرة أو الوقت لتتدبر قرارك بشكل منطقى عن طريق التفكير فى جميع الآراء المؤيدة والمعارضة ثم اتخاذ القرار. فى الواقع، قد يكون المنطق بعض الأحيان عائقا فى طريق اتخاذ القرار السليم الجرىء الذى يشبعك داخليًا.

وعندئذٍ يأتى دور عقلك الباطن أو حدسك اللذين يساعدانك على اتخاذ ذلك القرار الجرىء الذى يعبر عما تريد حقًا. وحيث إنه يكون من الصعب فى بعض الأحيان سماع مثل ذلك الصوت الداخلى، فإن التدريبات الواردة فى هذا الفصل تم تصميمها لمساعدتك على تنشيط تلك الاستجابة الداخلية والإنصات إلى ما يقوله ذلك الصوت والامتثال له.

كيفية عمل الأساليب الحدسية

تعمل تلك الأساليب عن طريق تغيير وعيك حتى يتسنى لك الانتباه إلى اللاشعور أو الحدس وتستجيب طبقا له؛ فحدسك يستطيع أن يتحدث إليك بعدد من الطرق - من خلال التدوين التلقائى ومن خلال الأفكار أو الرموز البصرية ومن خلال الإيماءات الجسدية. وتختلف طرق الحصول على المعلومات باختلاف الأشخاص - والطريقة التى تحصل من خلالها على المعلومات قد تتغير طبقا للظروف المختلفة.

على سبيل المثال، عندما بدأت العمل بتلك الأساليب فى البداية، استخدمت التدوين التلقائى لاتخاذ أهم القرارات، مثل الاختيار بين مشاريع العمل المختلفة، وعندما كنت لا أستطيع أن أفعل أى شىء وكان لزاما على الاختيار - على الرغم من أن تلك العملية تتم الآن بشكل أسرع داخل عقلى وحده، وهو ما يحدث غالبًا عندما تصبح تلك الأساليب تلقائية بداخلك. ولكن عندما بدأت استخدام تلك العملية، كنت أقوم باستدعاء تلك القدرة من حين لآخر، ربما مرة أو مرتين فى الشهر، لذلك فإنها احتفظت بخصوصيتها بالنسبة لى، وعندما كنت أستخدمها، كنت أقوم بالاسترخاء لمدة دقيقة أو أطرح سؤالًا وأدون الإجابة التى أتلقاها. وبعد طرح السؤال الأول، فإن كتابتى تأخذ شكل حوار بين صوتى الداخلى وبينى أنا، وأدون ما يقوله. على سبيل المثال، فإنه قد يقول شيئًا من هذا القبيل:

إنك تفكرين فى فعل الكثير من الأعمال الآن. إنك تعرضين نفسك للتشتت وعدم فعل شىء. لذلك قومى بالاختيار. إننا نعرف أن الأمر ليس سهلًا، ولكن اختارى

العمل الذى تشعرين بأنه الأهم بالنسبة لك. أليس هذا ما تسألين عنه؟ حسنًا، حتى الآن فإننا نعتقد... .

بعد ذلك كنت أقرأ ما دونته، وأستعين بتلك النصائح لاتخاذ قرار، وغالبًا ما كنت أنفذ ما ترشدنى إليه كتابتى. ومن حين لآخر كنت أقوم أيضًا بقراءة الرسائل السابقة ومراجعتها من حيث النتيجة التى نتجت عن اتباعى لتلك النصيحة. لقد كانت طريقة للتثبت من قيمة ذلك الأسلوب عن طريق معاودة النظر فيما سبق لأرى ما إن كنت قد حصلت على مشورة جيدة - والتى كنت دائمًا ما أحصل عليها.

وهناك بعض الأشخاص الذين يفضلون الحصول على المشورة عن طريق الذهاب فى رحلات عقلية أو عن طريق طلب المساعدة من خبير تخيلى أو عقلى. على سبيل المثال، "بام" عضو فريق مبيعات، تتخيل نفسها تدخل ورشة عمل داخل منزلها حيث يوجد الحاسب الآلى الخاص بها. وتقوم بالضغط على زر التشغيل وتظهر صوره خبيرها على الشاشة. إنه يبدو وكأنه أستاذ جامعى فى الفيزياء رفيع الوجه وذو لحية صغيرة وشعر أشيب ويدخن بايب. ثم تطرح عليه أسئلتها وتظهر الإجابات على الشاشة.

وفى إحدى المرات قامت بطلب المشورة من خبيرها عندما كانت تشعر بالتردد حيال ترك وظيفتها فى الدعم الفنى لتعمل كمستشار برامج وحاسب آلى حر. وكانت نصيحته: تحلى بالصبر وابدئى عملك الحر لبعض الوقت فى البداية.

"أندريا"، مساعد إدارى، دائما ما تقوم برحلة عقلية طويلة لتزور رجلا عجوزًا يقطن جبلا لتطلب منه المشورة. إنها تبدأ بتخيل نفسها فى روضة جميلة، ثم تسير فى طريق يؤدى إلى الجبال عبر الغابات. وبعد ذلك، تصل إلى كوخ جبلى صغير وتقابل بداخله رجلا حكيما يعرف إجابات الأسئلة التى تريد أن تعرف إجاباتها. يقوم ذلك الرجل بدعوتها لتناول الشاى، وتطرح عليه أسئلة عن أية مشكلات تواجهها فى العمل أو فى حياتها بوجه عام - مثل "كيف أجعل رئيسى فى العمل يعاملنى بقدر أكبر من الاهتمام؟" أو"أين ينبغى أن أذهب فى الإجازة؟" ثم تنصت إلى الإجابة وتشكر الرجل العجوز وتغادر.

إن ما توضحه تلك الأمثلة هو أن جميع تلك الطرق للتواصل مع حدسك تجدى نفعا. ولكن الأهم أن تختار الأسلوب الذى يناسبك - أو حتى تبتكر رحلتك العقلية الخاصة لتتواصل مع حدسك حتى يمنحك الإجابات والبصيرة.

كما أنك تستطيع الحصول على إجابات سريعة أثناء اليوم بأساليب أخرى. على سبيل المثال، فى بعض الأحيان، أريد قرارا فوريا بـ"نعم " أو "لا". هل ينبغى على أن أثق فى السيدة التى قابلتها مؤخرا فى المؤتمر لإنتاج أحد أفلامى بمشاركة صغيرة من جانبى؟ هل ينبغى أن أذهب إلى اجتماع العمل، أم ينبغى أن أمكث فى المنزل وأعمل على المشروع؟

إن مثل هذه التساؤلات تثار داخل كل شخص عشرات المرات فى اليوم الواحد، ولا يكون الوقت متاحًا لاستخدام التخيل بشكل موسع واكتشاف الإجابة، كما أنه ينبغى عليك أن تتخذ قرارك على الفور.

فى مثل هذه الحالات، فإننى أبحث عن إجابة السؤال بواحدة من هاتين الطريقتين - وفى بعض الأحيان، أحصل على الإجابة قبل حتى أن أطرح السؤال بالكامل. والطريقة الأولى التى أحصل من خلالها على الإجابة هى عن طريق رؤيتها تظهر على شاشة داخل عقلى أو الإنصات لصوتى الداخلى ليجيبنى بـ "نعم " أو "لا" أو برسالة قصيرة؛ حيث أطرح سؤالى - أو فى بعض الأحيان أشعر به فقط دون أن أنطقه - ثم أنتظر حتى تظهر الإجابة على الشاشة فى أى شكل لها؛ ففى بعض الأحيان تكون عبارة عن كلمة واحدة تظهر على الشاشة، وفى أحيان أخرى يظهر لون أخضر "نعم" وأحمر "لا" وأصفر "لست متأكدًا الآن"، وفى أحيان أخرى، فإن كلمة "نعم" أو "لا" ترن داخل رأسك كجهاز إنذار.

إلا أن هناك بعض الأشخاص الذين يميلون إلى الحصول على الإجابات من أجسادهم مباشرة. على سبيل المثال، عندما يحصلون على الإجابة بـ"نعم"، فإنهم يشعرون بخفقان سريع فى وجدانهم ورعشة فى صدرهم ومعدتهم، ويشعرون بتسارع نبضات القلب. ويستخدم أحد الأشخاص جسده كبندول الساعة: عندما يميل جسده إلى الأمام وإلى الخلف بخفة، فإنه يعرف أنه يقول "نعم" وعندما يميل إلى اليمين وإلى اليسار، يعرف أن الإجابة هى "لا"، وعندما يميل فى دوائر، فإنه يشعر بأنه ليس متأكدا. إن الحركات صغيرة للغاية لدرجة أن الأشخاص الآخرين لا يستطيعون ملاحظتها، أما هو فيستطيع أن يشعر بها ويعرف على الفور ماذا يفعل.

وهذا الفصل يوضح كيف تستطيع استخدام تلك الطرق لتستغل عقلك الباطن، وتلك الطرق تشتمل على أساليب التدوين التلقائى والقيام برحلة من وحى خيالك وطلب النصيحة من خبيرك التخيلى والحصول على إجابات من شاشتك العقلية أو صوتك الداخلى أو جسدك. استخدم أى أسلوب يناسبك بشكل أفضل فى موقف معين.

الخطوات الثلاث لاتخاذ قرار من الدرجة الأولى

كيف تتخذ قرارًا عندما تواجه خيارات صعبة، هناك العديد من الطرق الرئيسية، وفى كل حالة يستطيع حدسك أن يساعدك على إدراك خياراتك واتخاذ القرارات السليمة:

- ابحث عن الفرص والإشارات التى توحى بنتيجة مفضلة.
- ابحث عن طرق لزيادة خياراتك حتى تكون أمامك بدائل أفضل وأكثر لتختار من بينها.
- انظر بداخلك للاستعانة بمشاعرك وإدراك ما *تريده* حقًّا، وليس ما تعتقد أنك *تريده* أو تشعر بأنه ينبغى أن *تريده* أو *تريده* لأنك متأثر بما *يريده* شخص آخر من أجلك.

- *الخطوة ١: ابحث عن الفرص والإشارات.* إن فكرة البحث عن فرص وإشارات ليست بالفكرة الجديدة؛ فقادة الرومان كانوا يبحثون عن الإشارات والعلامات قبل دخول الحرب، والصينيون كانوا يبحثون عن الإشارات والعلامات لمعرفة إذا ما كان ينبغى أن يتزوج هذا الرجل وتلك المرأة أم لا، وهناك ممارسات مشابهة تحدث فى الوقت الحاضر.

وقد حققت شخصيًّا نتائج إيجابية باتباع تلك الإشارات. على سبيل المثال، عندما ذهبت إلى اجتماع لمناقشة زيادة التمويل لأحد الأفلام، فقد كان مستقرًّا فى ذهنى أننى أريد إيجاد منتج متمرس لأتعاون معه لإنتاج فيلم كنت أشعر بأنه من الممكن إنتاجه بميزانية منخفضة. وبعد أن حضرت ورشة عمل عن إنتاج الأفلام بميزانية منخفضة، قررت أننى أستطيع أن أنتج هذا الفيلم بميزانية قدرها ٤٠ ألف دولار إما عن طريق بيع أعمالى أو الاقتراض بضمان أصول ممتلكاتى. ولكن أين أجد مثل هذا المنتج الذى يستطيع أن يجعل هذا يحدث؟

بعد ذلك. وبينما أنتظر لأجرى حوارا ثنائيا لمدة خمس دقائق مع بعض الموزعين المدعوين، اقتربت منى إحدى السيدات، والتى كانت قد استمعت إلى وأنا أطرح بعض الأسئلة سلفًا أثناء الجلسة، معبرة عن مدى حاجتى لفيلم جاهز أولًا قبل التحدث إلى الموزعين. وقد اتضح أنها أنتجت ثلاثة أفلام وثائقية وموسيقية حصدت جوائز

فى مهرجانات. وحتى لا أطيل عليكم، فقد توطدت علاقتنا وعرفنا بعضنا البعض عن طريق الهاتف والرسائل الإلكترونية وقيامنا برحلة أخرى إلى لوس أنجلوس، وفى النهاية شعرت بأنها المنتج المناسب الذى أعهد إليه بفيلمى ومساعدتى على التعرف على هذا المجال. لذلك، وأثناء كتابة هذا الكتاب، فقد بدأنا للتو فى تحضيرات ما قبل الإنتاج وعلى وشك اختيار الممثلين قريبًا.

إن ما جعل ذلك ممكنًا هو استعدادى لمثل تلك المصادفات. وبالنسبة لى، فقد كانت هناك إشارات للذهاب فى توجه محدد: لم أكن متأكدة فى البداية من النتيجة التى تؤدى إليها تلك الإشارات، إلا أننى اتبعتها معتمدة على حدسى الذى قال لى إنها إشارات إيجابية.

ولكى تستغل الفرص التى قد تتاح أمامك، اتبع تلك الخطوات:

١. ***كن مدركًا ومنتبهًا لتلك الإشارات عندما تظهر.*** على سبيل المثال، إذا كان يجب عليك اتخاذ قرار، فاحتفظ به جيدًا فى ذهنك وذكر نفسك بأنك تبحث عن إشارات أو أدلة لتساعدك على اتخاذه.

٢. ***تذكر أن تلك الإشارات والعلامات تظهر فى أشكال عدة.*** بعض الأشخاص تأتيهم الإشارات فى شكل أحلام، بينما تكون الإشارات أكثر مادية مع البعض الآخر - أحداث اقتصادية أو عالمية. ولا يزال هناك بعض الأشخاص يحصلون على إشاراتهم مما يقوله الناس، بما فى ذلك التعليقات والملاحظات العفوية، بينما هناك آخرون يستجيبون للأحداث غير العادية أو الشاذة. لا يوجد مصدر واحد؛ المهم هو أن تلاحظ ما له صدى بالنسبة لك أو ما تألفه وما يجعلك تعتقد أن شيئًا ما يقدم فرصة لك، وما يجعلك تشعر داخليًّا بأن شيئًا ما مناسب لك، وأن تستغل تلك الإشارات التى لها دلالة.

٣. ***عندما تحصل على إشارة قوية، تحقق منها لتتيقن من أنها صالحة ومفيدة.*** لا تندفع؛ ففى بعض الأحيان ندرك الإشارة الخطأ أو نسىء تفسير ما يبدو أنه إشارة قوية. تحقق من الإشارة فى ضوء الأشياء الأخرى التى تدركها واسأل نفسك: "هل تلك الرسالة تؤكد الأشياء الأخرى التى أدركها؟ هل تدعم الأشياء الأخرى التى قد تقودنى إلى اتخاذ هذا القرار؟". إذا كانت الإجابة "نعم"، فإن ذلك دليل على أن الإشارة صالحة وأنك تستطيع الاستعانة بها لترشدك. أما إذا كانت

الإجابة "لا"، وذلك لأن الإشارة تبدو مناقضة لجميع الأشياء الأخرى التى تدركها، فتحقق منها مرة أخرى.

٤. *إذا كنت متيقنًا تمامًا من أن الإشارة صالحة*، فاستعد للاستجابة لها. إذا ما تعلمت أن تقرأ وتثق فى حدسك عندما تحصل على إشارة إيجابية توحى بتحبيذ "التقدم للأمام"، فإن الخطوة الأخيرة هى المضى قدمًا. إن الأمر أشبه برؤية منزلك الذى تحلم به ثم تقديم عرض بشرائه. ينبغى عليك أن تكون مستعدًّا للمضى قدمًا - على الرغم من أن الفرق بين فعل ذلك والتصرف باندفاع أو تهور هو وجود إشارة واضحة للتقدم. وعلى العكس من ذلك، فإذا كانت الإشارة الإيجابية غير محددة المعالم، كأن تكون إشارة تحذيرية تصيبك بالتردد، فينبغى عليك حينها أن تتحقق من إشاراتك وتنتظر حتى تظهر إشارة واضحة تدل على أن كل شىء على خير ما يرام.

• *الخطوة ٢: قم بتوسيع دائرة خياراتك*. تستطيع بوجه عام اتخاذ قرارات أفضل عندما يكون أمامك عدد من البدائل المرغوب فيها لتختار من بينها. إلا أن وجود عدد هائل من الخيارات قد يصيبك بالحيرة ويعيق عملية اتخاذ القرار فى بعض الأحيان، كما أن وجود عدد ضئيل جدًّا من الخيارات قد يجعلك تشعر بعدم القدرة وخصوصًا إذا لم تكن تريد حقًّا أيًّا من تلك الخيارات. وعلى الرغم من ذلك، فإنك تستطيع بوجه عام اتخاذ قرارات أفضل والتغلب على المواقف الصعبة عن طريق البحث عن احتمالات وبدائل جديدة حتى يكون لديك عدد أكثر وأفضل من البدائل لتختار من بينها وتزيد من فرصك فى الاختيار وتحصل على ما تريد.

• *العصف الذهنى لإيجاد بدائل*. يعد العصف الذهنى طريقة جيدة لاكتشاف خيارات حيث إنه يعد طريقة مثلى لاستنباط أفكار جديدة، وذلك لأنه يساعدك على اكتشاف بدائل. إلا أن البدائل تكون غير مفيدة عندما تكون فى موقف تختار فيه بين شيئين فى الوقت الذى لا يكون لديك فيه معطيات تبنى على أساسها اختيارك، ولكن أينما كانت الخيارات ممكنة، فإن العصف الذهنى الإبداعى من الممكن أن يساعدك على اتخاذ قرارات أفضل. التدريب التالى قد يساعدك على جعل العصف الذهنى أكثر إنتاجًا.

١. خلق تركيز داخلى من أجل عصف ذهنى أفضل. (الوقت: ٥-١٠ دقائق)

سوف يساعدك التدريب التالى على التركيز ليتسنى لك القيام بعصف ذهنى لتوليد أفكار وبدائل أكثر فاعلية. فى البداية، مارس هذا التدريب عندما تكون بمفردك وفى مكان هادئ. وبعد ذلك تستطيع بالممارسة أن تصل إلى مثل هذه الحالة فى أى مكان. (هذا التدريب سوف يساعدك على تجاهل المؤثرات الخارجية).

قم بالاسترخاء وأغمض عينيك. ركز على التركيز داخليًا. تخيل أنك تنظر إلى شىء ما توجد نقطة فى منتصفه، كثقب عميق وطويل أو نفق أو عين أحد الحيوانات. وأثناء النظر إلى تلك النقطة المركزية، تخيل نفسك بداخلها. أنت تشعر بأنك موجه كليًّا. تشعر بالتركيز التام. وتلك النقطة هى الشىء الوحيد الذى يوجد فى وعيك.

بعد ذلك، ووعيك موجه نحو تلك النقطة، لاحظ كيف يمكنك إيقاف وتفعيل منبهات العالم الخارجى. ولكى تفعل ذلك استمر فى التركيز على تلك النقطة، ثم لاحظ أى أصوات أو روائح أو حركات أو مؤثرات حولك. وانتبه لها هنيهة.

بعد ذلك، قم بإبعاد انتباهك كلية وعد إلى تلك النقطة المركزية. وتخيل مرة أخرى أنه لا يوجد شىء آخر وتجاهل تلك الأصوات أو الروائح أو الحركات أو المؤثرات الأخرى الخارجية.

ثم انتبه مرة أخرى إلى العالم الخارجى بضع دقائق، ثم عد إلى عالمك الداخلى. قم بتلك العملية عدة مرات. ولاحظ أن لديك القدرة على نقل انتباهك بين هذا وذاك وأنك تستطيع التركيز كلية سواء خارجيًا أو داخليًا أثناء عملية الاختيار.

بعد ذلك، قم بالتركيز على توجيه انتباهك لمكان ما فى المنتصف، وأنت مدرك لكل من العالم الداخلى والعالم الخارجى. إن الأمر يبدو كما لو أن إدراكك يقف فوق السور، وأنك تستطيع أن تنتقل ببصرك من جانب إلى آخر أو تجلس فوق سور حتى تتسنى لك مشاهدة كل من العالمين الخارجى والداخلى بتلقائية. مارس الانتقال بتركيزك من مكان إلى آخر - من العالم الخارجى إلى المنطقة التى تقع فى المنتصف وإلى العالم الداخلى. وحاول أن تنتقل تدريجيًا من عالم إلى آخر وتوقف فى المنتصف بينهما، ثم تدرب على نقل انتباهك سريعا ذهابا وإيابا بين العالم الخارجى والعالم الداخلى. وفى تلك الأثناء لاحظ كيف يتغير إدراكك وشعورك ولاحظ أن تلك العملية تصبح أيسر.

الآن، أعد توجيه تركيزك مرة أخرى إلى تلك النقطة المركزية وتخلص من انتباهك تدريجيًا. وعندما تشعر بأنك مستعدٌّ عد إلى عالمك الحقيقى وافتح عينيك.

٢. توليد أفكار اتخاذ القرار. (الوقت: ٥-١٠ دقائق)

إن طريقة العصف الذهنى الشخصى هى الطريقة الأكثر استخدامًا لاتخاذ القرار. لذلك فإنه ينبغى عليك فى المرحلة الأولى لتوليد الفكرة أن:

١. تكون فى حالة عقلية مدركة ومستجيبة ومنتبهة لما بداخلك.
٢. تطلق العنان للجزء المنطقى العقلانى الانتقادى الخاص بإصدار الأحكام داخل عقلك.
٣. تجد مكانا هادئا وساكنا يدعو للاسترخاء حيث يمكنك تجاهل مؤثرات العالم الخارجى.
٤. تطرح سؤالا، بمجرد أن تصل إلى مثل هذه الحالة من الإدراك. كن محددًا، ولكن اطرح سؤالك بطريقة مفتوحة، مثل "كم عدد الطرق التى أستطيع من خلالها حل تلك المشكلة؟".
٥. تكون منتبها ومركزا ومدركا، بعد أن تطرح سؤالك. دع الأفكار تتدفق من خلالك. انتبه، ولكن أنصت أو لاحظ فقط، ولا تحاول أن ترشد أو توجه. تقبل ما يرد إلى ذهنك فى تلك المرحلة.
٦. تدون الإجابات حتى لا تفقدها، دونها أو قم بتسجيلها على شريط كاسيت. وفى بعض الحالات، أثناء تدوين أو تسجيل الأفكار، فإنك قد تستقبل أفكارا أخرى. لا تمنعها، ولكن دعها تتولد فقط، إذا ما تولدت.
٧. تحافظ على استمرار العملية طالما أنك تقوم بتوليد أفكار. وعندما تبدأ الأفكار فى التولد ببطء، اسأل نفسك: "هل هناك شىء آخر؟" أو اطرح سؤالا ذا صلة بالموضوع. أنصت أو لاحظ لترى إذا ما كانت هناك أفكار أخرى.

بعد ذلك، عندما تشعر باكتمال العملية، دع تلك الحالة من التركيز الداخلى، وعد إلى حالتك الطبيعية أو إلى الحالة المنطقية العقلانية. والآن، للمرحلة التالية، استخدم عقلك العقلانى المنطقى الانتقادى الخاص بإصدار الأحكام لمراجعة وتقييم الأفكار التى ولدتها. وهناك طريقة جيدة لفعل ذلك، وهى أن تقيم الأفكار طبقا لمقياس من (صفر) إلى (خمسة) لانتقاء الأفكار التى تروقك أكثر، ثم اختر أفضل فكرة من بين البدائل المتاحة. كما يمكنك استخدام جدول العصف الذهنى لتوليد الأفكار والبدائل الموضح فى صفحة ٢٤٢.

• *الخطوة٣: استعن بمشاعرك وانتبه لرغباتك الحقيقية*. على الرغم من أن توسيع دائرة خياراتك وبدائلك يمكن أن يمنحك خيارات أكثر عندما يكون الاختيار المحدود يمثل مشكلة، ماذا تفعل عندما تعرف الاحتمالات ولا تستطيع الاختيار من بينها؟ أو ماذا لو كانت خياراتك محددة بـ"نعم" و"لا" و"ربما"؟ أو ماذا لو لم تكن تملك الوقت للحصول على مزيد من المعلومات أو التعرف على الآراء المؤيدة والمعارضة بشكل منطقى؟ ماذا لو اكتشفت أن تلك المعلومات الإضافية تصيبك بالحيرة وتشعرك بالعجز؟ إن إحدى طرق التغلب على تلك الحيرة، واكتشاف ما تريده حقًا، واتخاذ قرار سريع، هى أن تغوص فى أعماق عقلك الداخلى لتتعرف على رغباتك الدفينة أو ما يعتقد حدسك أنه يلائمك. فبمجرد أن تتمكن من الوصول الى حدسك، سيساعدك على اتخاذ القرار، فبمقدوره تحطيم الحواجز الذاتية - عبارات الخوف مثل "هذا لن يجدى نفعًا" أو "لا أستطيع أن أفعلها" التى تلقيها فى طريقك عندما تواجه قرارًا صعبًا.

وقد تم تصميم الأساليب التالية لتجعلك أكثر إدراكًا لذلك الصوت أو تلك الصورة الداخلية.

سبل إلى مشاعرك الداخلية

من المهم أن تدرك أنك عندما تحب استخدام حدسك لتحديد ما تريد أن تفعله حقًا، فإنك تستطيع استخدام العديد من الطرق أو السبل لتصل إليه. ولكن فى البداية ينبغى أن تجد تلك الآلية الحدسية التى تناسبك. وكما ذكرنا سلفًا، فإن هناك أربع طرق يمكنك أن تحصل من خلالها على المعلومات الحدسية؛ وهى الرؤية والسمع والشعور والإحساس بأنك تعرف شيئًا ما. وتلك الطرق أو السبل المختلفة التى قد تحصل على المعلومات من خلالها تحتوى على: التدوين التلقائى

- الرسم التلقائى
- الرحلات العقلية
- إشارات "نعم" و"لا" التى تنبع من عقلك الإدراكى
- الإشارات البدنية التى تنبع من جسدك

العصف الذهنى لتوليد الأفكار والبدائل

سؤالى هو: ______________________

بعض البدائل أو الحلول أو الأفكار الممكنة للإجابة عن هذا السؤال هى:	كيف أقيم تلك الأفكار *(مقياس ٠–٥)*
١. ______________	______________
٢. ______________	______________
٣. ______________	______________
٤. ______________	______________
٥. ______________	______________
٦. ______________	______________
٧. ______________	______________
٨. ______________	______________
٩. ______________	______________
١٠. ______________	______________
١١. ______________	______________
١٢. ______________	______________
١٣. ______________	______________
١٤. ______________	______________
١٥. ______________	______________
١٦. ______________	______________

يستخدم كل شخص كلا من تلك الطرق بشكل مختلف؛ فهناك شخص قد يذهب فى رحلة عقلية يتخيل فيها نفسه يدخل إلى غرفة مظلمة ويرى الإجابة تظهر فى شكل فيلم على شاشة، وشخص آخر قد يذهب إلى ورشة عمل ويرى الإجابة تظهر عن طريق شاشة الحاسب الآلى، وهناك شخص آخر يذهب فى رحلة عقلية طويلة إلى الجبال ويطلب الإجابة من رجل حكيم عجوز، وهناك بعض الأشخاص الذين قد يستخدمون التخيل الروحانى التقليدى. وهكذا، فإن هناك مجموعة متنوعة من الطرق لاستخدام التدوين التلقائى لاستقبال الإشارات الآتية من المخ وتلك الآتية من الجسد.

إن الأشخاص المختلفين يفضلون أساليب مختلفة، وهناك الكثير من الأشخاص الذين يستخدمون أساليب متعددة طبقا لما يشعرون به. الغرض هو أن تستخدم الأسلوب أو الأساليب التى تناسبك بشكل أفضل. جرب طرقًا مختلفة حتى تجد الطرق التى تفضلها.

التدريبات التالية توضح كيف يمكنك استخدام تلك الأساليب لتستخدم عقلك الباطن الحدسى لتتخذ قرارًا. وللمصادفة، فإنه على الرغم من أن تركيز هذا الفصل ينصب على اتخاذ القرار وحل المشكلة، إلا أن تلك الأساليب قد تكون قابلة للتطبيق فى العديد من المواقف الأخرى مثل تطوير أفكار من أجل مشاريع جديدة.

١. استخدام التدوين التلقائى لاتخاذ قرارات. (الوقت: ٥ - ١٥ دقيقة)

قد يساعدك التدوين التلقائى على الحصول على الرؤية التى تحتاج إليها لاتخاذ القرار السليم أو لإيجاد حل لمشكلة أو إجابة لسؤال. ورغم أن أى شكل من أشكال التدوين -على الورق أو على الحاسب الآلى أو الآلة الكاتبة - يعد جيدًا، فعندما تبدأ قد تجد أن الكتابة بخط اليد أكثر تواصلا مع العملية (يمكنك أن تذهب إلى مكان هادئ ومنعزل حيث يمكنك أن تشعر بتواصل مباشر مع أفكارك).

للاستعداد، قم بخلق بيئة تدوين مريحة تساعدك على الوصول إلى حالة من التركيز الداخلى والهدوء. كما أنك قد ترغب فى إطفاء الأنوار وإشعال شمعة أو الاستماع لبعض الموسيقى الهادئة. اجعل أدوات الكتابة فى متناول يدك.

عندما تكون مستعدًا للبدء، قم بالاسترخاء والهدوء باستخدام أحد أساليب الاسترخاء أو حتى أحد التدريبات البدنية لتدخل فى حالة تأمل. وبمجرد أن تدخل فى مثل هذه الحالة من التركيز والاسترخاء والاستجابة، فإنك تكون مستعدًا لبدء التدوين وإذا كنت تستمع إلى موسيقى، فقم بإيقافها ليتسنى لك التركيز.

الآن ابدأ فى طرح أية أسئلة متعلقة بقرارك. واستقبل ما يرد إلى ذهنك وقم بتدوينه على الفور. كما أنك تستطيع أن تطرح سؤالك كيفما تشاء: " ما الذى أود حقًا أن أفعله؟ " أين ينبغى أن أذهب؟" " ما البدائل المتاحة وأى منها أفضله؟" " ما الخيار الذى سيكون أكثر فائدة بالنسبة لى؟" .

ثم دوِّن على الفور وبأسرع ما يمكن، حتى لو كانت الكلمات غير ذات معنى أو تأتى فى كلمات أو عبارات مفردة بدلا من جمل، قم بتدوينها. لا تفكر أو تحلل. فقد تجد فى بعض الأحيان أنك تحصل على أفكار ينبغى أن تدونها كما لو أنك محرر، أو قد يصبح التدوين خطا مباشرا بين أفكارك والورقة. كما أنك حتى لا تسمع نفسك تتحدث، بدلا من ذلك، تكتشف ما تفكر به أثناء التدوين أو بعد تدوين الكلمات. إن تلك العملية الأخيرة تعد مثالية، حيث إن التدوين التلقائى يكون فيها تسجيلا مباشرا لشعورك الداخلى. وفى بعض الأحيان، وخصوصا عندما تكون فى مثل هذه الحالة من التركيز العميق، فإنك ربما تشعر بأن الأفكار تأتيك عن طريق طيف أو مرشد، وهذا يعد جيدا أيضا؛ لأن كل ما يساعدك على الوصول إلى حقيقتك الداخلية سوف يدعم تلك العملية.

كيفما تحصل على إجاباتك، فقط استمر فى التدوين. وعندما تنتهى من تدوين إجابة أحد الأسئلة، اطرح سؤالا آخر. استمر فى طرح الأسئلة وتدوين الإجابات حتى تتوقف الأسئلة والإجابات وتشعر بأن العملية قد اكتملت.

ثم اترك تلك الحالة الداخلية واستعد وعيك الطبيعى. راجع ما دونته وقم بتفسير الكلمات أو الجمل غير الواضحة على الفور. وكل ما قمت بتدوينه ينبغى أن يشير إلى الخيار الذى تريد انتقاءه.

٢. استخدام الرسم التلقائى - ارسم قرارك. (الوقت: ٥ - ١٥ دقيقة)

إذا كنت تستطيع استخدام عقلك الحدسى بشكل أفضل من خلال الصور والرموز بدلا من الكلمات والأفكار، فربما تفضل الرسم التلقائى على التدوين التلقائى. إن الخطوات متماثلة إلى حد ما، ولكن بدلا من تدوين إجاباتك، فإنك سوف ترسم صورًا وتخيلات ثم تقوم بتفسير تلك الصور.

إن خطوات الرسم التلقائى هى نفس خطوات التدوين التلقائى: الاستعداد عن طريق خلق بيئة مريحة. اجعل أدوات الرسم فى متناول يدك. وتلك الأدوات من الممكن أن تكون أدوات بسيطة جدًّا - ورقة أو مفكرة وقلم رصاص أو قلم جاف، أو إذا كنت تفضل، أدوات رسم معينة، كورق مخصص للرسم وألوان شمع وأقلام ألوان، وما إلى ذلك.

وعندما تكون مستعدًّا للبدء، كما ذكرنا سلفا، قم بالاسترخاء والهدوء مستخدما نفس الأساليب التى تم وصفها من أجل التدوين التلقائى.

ثم اطرح أسئلة تتعلق بقرارك واستقبل ما يرد بذهنك.

ابدأ الرسم على الفور وبأسرع ما يمكن. إن الصور قد تأتيك فى أشكال متنوعة - صور كاملة أو رموز أو حتى كلمات فى بعض الأحيان. ارسم فقط ما تراه ولا تفكر أو تحلل.

فى بعض الأحيان قد تجد أنك ترى صورا وترسم ما شاهدته فى تلك الصور، أو أن الرسم يصبح خطا مباشرا لأفكارك - لا ترى الصور إلا أثناء رسمك لها أو بعد أن ترسمها. إن العملية الأخيرة تعد مثالية، حيث إن الرسم التلقائى يكون فيها تسجيلًا مباشرا لشعورك الداخلى وأنت تكون فى حالة داخلية من التركيز. وفى بعض الأحيان، وخصوصًا عندما تكون فى مثل هذه الحالة من التركيز العميق، فإنك ربما تشعر بأن الصور تأتيك عن طريق طيف أو مرشد، وهذا يعد جيدا أيضا. فكل ما يساعدك على الوصول إلى حقيقتك الداخلية سوف يدعم تلك العملية.

كيفما تحصل على إجاباتك، فقط استمر فى الرسم. وعندما تنتهى من رسم إجابة أحد الأسئلة، اطرح سؤالا آخر. استمر فى طرح الأسئلة ورسم ما تراه حتى تتوقف الأسئلة والإجابات وتشعر بأن العملية قد اكتملت.

ثم اترك تلك الحالة الداخلية واستعد وعيك الطبيعى. راجع ما قمت برسمه وفسر أى رموز أو صور غير واضحة. وما رسمته ينبغى أن يشير إلى الخيار الذى تريد اختياره.

٣. القيام برحلة عقلية لاتخاذ قرارات. (الوقت: ٥ - ١٥ دقيقة لكل تدريب)

قد تأخذ الرحلات العقلية أشكالًا متنوعة. وهى تشتمل بوجه عام على القيام برحلة عقلية إلى مكان ما حيث يمكنك إيجاد الإجابة عن سؤالك. إن الرحلة نفسها تساعدك على الوصول إلى مثل هذه الحالة من التركيز والإدراك العميقين. وبمجرد أن تصل إلى المكان الذى تقصده فإن الشخص أو المرشد أو الأشياء التى تقابلها هناك من الممكن أن تساعدك على اكتشاف الإجابة.

ورحلة كل فرد تكون شخصية، استخدم أية صور أو تأويلات لتلك الصور بما يتناسب معك؛ فالهدف هو أن تتواصل مع معرفتك الداخلية بأية طريقة تناسبك على أفضل نحو ممكن. وفيما يلى نوعان من الرحلات العقلية، استخدمهما، ولك مطلق الحرية فى ابتكار رحلتك الخاصة.

الأسلوب ١: طلب النصيحة من خبير

إن هذا الأسلوب يصحبك إلى ورشة عمل حيث تتحدث إلى خبير أو مستشار يعرف جميع الإجابات التى تحتاج إلى معرفتها. سوف يظهر لك هذا الشخص شخصيًّا أو عبر شاشة الحاسب الآلى، اعتمادًا على رغبتك.

ابدأ بالاسترخاء وأغمض عينيك. تخيل ورشة عمل خاصة أو مكتبا داخل منزلك حيث يمكنك أن تذهب لتعرف ما تريد معرفته. قد يكون هذا المكان غرفة خاصة بمنزلك؛ ربما تكون فى الطابق السفلى أو الطابق العلوى أو بالمرآب، أو ربما يكون مبنى خاصا فوق سطح المنزل أو فى فناء المنزل.

الآن، أينما يكن ذلك المكان، تخيل سيرك وأنت ذاهب إلى هناك. تحرك ببطء وبروية حتى تكون مستعدا للعمل عندما تصل إلى هناك. وأثناء سيرك، لاحظ ما يحيط بك. وعندما تصل إلى باب الغرفة، افتحه وادخل إلى الغرفة. وعندما تدخل، انظر حولك، فإذا بك تجد جميع أنواع الأشياء التى تعمل عليها. فربما تجد كتبا وأوراقا أو أشياء قد صنعتها أو مشاريع تعمل عليها.

الآن، اجلس بالغرفة. وإذا كنت تريد أن تحصل على إجابتك من خبير، فانتظر فسوف يأتى. أو إذا كنت تريد، يمكنك أن تشغل شاشة الحاسب الآلى التخيلية. والآن قم باستدعاء ذلك الخبير لمساعدتك. وفى لحظة سوف يظهر ذلك الخبير شخصيا أو أن شاشة الحاسب الآلى سوف تضاء لوجود اتصال من قبل ذلك الخبير. لاحظ كيف يبدو هذا الخبير ورحب به؛ فقد يكون شخصا تعرفه، أو شخصا يعمل فى المجال الذى ترغب أن يساعدك به، أو لعله مجرد شخص ذى حكمة ومعرفة.

ثم اطرح السؤال أو المشكلة التى ينبغى عليك اتخاذ قرار بشأنها، اطلب منه المساعدة فى الاختيار من بين البدائل. أنصت بينما يخبرك خبيرك أو مستشارك بما تفعله. يخبرك الخبير بذلك شفهيا، أو قد تظهر الإجابة عبر شاشة الحاسب الآلى.

إذا كان لديك مزيد من الأسئلة، اطرحها وسوف يجيبك خبيرك. مرة أخرى انتظر الإجابة. وعندما تنتهى أسئلتك، أخبره بأنه لم يعد لديك مزيد من الأسئلة، وسوف يجيبك هذا الخبير مغادرًا الغرفة.

ثم قم بإغلاق الحاسب الآلى، إذا كنت تستخدمه، وغادر ورشة العمل. عد إلى منزلك وفى تلك الأثناء، استعد وعيك الطبيعى وافتح عينيك.

عادة ما تقدم تلك العملية إجابات واضحة. ومع ذلك، إذا لم يقدم خبيرك إجابات أو طلب منك الانتظار، فإن هذا قد يعنى أنك لا تملك المعلومات الكافية أو أن الموقف لا يزال غير واضح. إذا كان الأمر كذلك، انتظر بضعة أيام واطرح أسئلتك مرة أخرى أو حاول تجربة بعض الأساليب العقلية الأخرى لتحصل على مزيد من المعلومات. أيضًا قد تكون مضطرًّا للحصول على مزيد من المعلومات من مصادر خارجية (مثل أشخاص آخرين أو مجلات أو كتب) عن الموقف لمساعدتك على اتخاذ القرار.

الأسلوب ٢: القيام برحلة عقلية لاكتشاف الإجابة

إن هذا الأسلوب يصحبك إلى مكان بعيد لتحصل على إجابتك. وقد يصحبك إلى أى مكان، إلا أن بعض الرحلات النموذجية تكون إلى قمة أحد الجبال لتعرف الإجابات من رجل عجوز حكيم، أو إلى بحيرة حيث تشاهد الإجابة تنعكس على صفحة الماء، أو كهف حيث تقابل حيوانات أو معلمين ذوى قوة يستطيعون مساعدتك، وهكذا. وقد تم تصميم التدريب التالى ليساعدك على اختيار المكان الذى تريد الذهاب إليه والشخص الذى تريد مقابلته عندما تصل إلى هناك ليساعدك على اتخاذ قرارك.

ويمكنك استخدام هذا الأسلوب بإحدى طريقتين: إحداهما أن تقرأ ذلك الوصف وتستخدمه ليوجه خبرتك بشكل عام. أما الأخرى فأن تسجل الرحلة على شريط كاسيت وتعيد تشغيله بينما تستمع.

ابدأ بالاسترخاء. أغمض عينيك، ثم تخيل نفسك فى منتصف روضة، وأن اليوم مشمس ورائع وأنت تجلس فى ظل شجرة.

الآن، انظر حول الروضة لتحدد أين تريد أن تذهب لتبحث عن مساعدة لاتخاذ قرارك. إذا ما نظرت إلى الغرب، فتستطيع أن ترى ممرًّا يؤدى إلى النهر أو البحيرة. وإذا ما نظرت إلى الشمال، فيمكنك أن ترى ممرا يؤدى إلى كهف. وإذا ما نظرت إلى الشرق، فتشاهد ممرا يؤدى إلى جبل ويمكنك أن تصعد إلى قمته. وإذا ما نظرت إلى الجنوب، فسوف ترى شجرة طويلة جدا تصل إلى السحاب وإذا ما أردت، يمكنك تسلق تلك

الشجرة والوصول إلى السحاب. أينما تذهب فإنك سوف تشعر بالارتياح التام والأمان وسوف تجد إجابات أسئلتك هناك.

الآن، اختر الطريق الذى تريد أن تسلكه - إلى النهر أم البحيرة، أم إلى الكهف أم إلى قمة الجبل أم إلى السحاب. ابدأ فى السير وفى تلك الأثناء، لاحظ المشهد من حولك. فقد تشاهد نباتات خضراء كثيفة أو قد ترى زهورًا، كما أنك قد تسمع أصوات الطيور، وقد ترى بعض الحيوانات عن بعد. فقط لاحظ ما يوجد هناك واشعر بالارتياح أثناء تجولك فى هذا اليوم الرائع حيث الهواء الصافى والدافئ نتيجة لتأثير أشعة الشمس.

إنك الآن تقترب من وجهتك. إذا ما كنت تذهب إلى الماء أو الكهف، فانتبه إلى أن الطريق ينحدر لأسفل. أو، إذا كنت تذهب إلى الجبل أو إلى أعلى الشجرة إلى السحاب، فلاحظ أن الطريق يصعد لأعلى. أنت الآن ترى وجهتك وتواصل سيرك.

وبمجرد أن تصل إلى هناك، انظر حولك. فإنك قد تشاهد شخصا ما يقترب، إنه الشخص الذى سوف يكون معلمك أو مرشدك. أو قد ترى حيوانا قد جاء لمساعدتك، حيوانك القوى. اطرح سؤالك على من يقترب - شخص أو حيوان - فإنه سيكون معلمك أو مرشدك أو سوف يصطحبك إلى معلم أو مرشد.

سوف يقوم معلمك بالترحيب بك ويدعوك لطرح سؤال. افعل ذلك، ثم أنصت ولاحظ. فإنك سوف تحصل على إجابتك. إنها قد تكون فى شكل كلمات أو قد يصطحبك معلمك إلى مكان ما لترى شيئًا ما أو يطلب منك أن تنظر أمامك إلى مكان ما حيث ستظهر إجابتك. فقط كن متفتحا ومستجيبا لما يأتى وبأى شكل يكون عليه.

إذا كان لديك مزيد من الأسئلة، فيمكنك طرحها بعد أن تحصل على إجابة السؤال الأول.

بعد ذلك وجه الشكر لمعلمك الذى سوف يقودك حتى المدخل ودعه. سوف تشاهد الطريق الذى اتبعته، عد عبره الآن. عد إلى الروضة وإلى تلك الشجرة التى بدأت رحلتك من عندها، اجلس تحت الشجرة مرة أخرى، وحاول أن تدع تلك التجربة تدريجيا وعد إلى وعيك المعتاد.

اتخاذ قرارات سريعة

بالنسبة للقرارات السريعة، فإنك لا تستطيع بالتأكيد أخذ الوقت الطويل الذى تحتاج إليه الرحلات العقلية أو تجرى حوارا مع خبيرك. بدلًا من ذلك أنت بحاجة إلى طريقة لتستخدم حدسك سريعا للحصول على إجابة سريعة عن سؤال يحتاج فقط

إلى إجابة بسيطة بـ "نعم" أو "لا" أو "ربما" (لست متأكدا أو أوضح أكثر). فإذا كان متاحا عدد قليل من البدائل، فإنك بحاجة إلى إشارة سريعة لتخبرك بأن هذا أو ذاك هو الأفضل.

إن هذا الأسلوب يعد مفيدا خصوصا عندما يكون لزاما عليك أن تتخذ قرارا سريعا، أو إذا كنت تشعر بضغط خارجى لاتخاذ القرار، ولكنك تشعر ببعض المقاومة الداخلية. لذلك فإن الإجابة الحدسية السريعة من الممكن أن تساعدك على تحديد خيارك وأن تشعر بالارتياح حيال قرارك.

إن الأساليب التالية تم تصميمها لتقدم لك بعض الطرق البديلة للحصول على إجابات سريعة من حدسك فى شكل كلمات أو صور أو رموز أو من خلال جسدك.

١. احصل على إجابات بـ "نعم" أو "لا" أو "ربما" من حدسك. (الوقت: ١٠ ـ ١٥ دقيقة)

إن هذا الأسلوب الذى يستخدم الكلمات أو الصور أو الرموز تم تصميمه للاستغلال السريع لحدسك الداخلى أو مشاعرك لتحصل على إجابة واضحة بـ "نعم" أو "لا" أو "لست متأكدا".

ولكى تستخدم هذا الأسلوب بفاعلية، يجب عليك القيام ببعض التهيئة الأولية لتعد شاشتك العقلية للاستجابة الفورية أو تنظر بداخلك لترى الكلمة أو الصورة أو الرمز الذى استخدمته فى مواقف مشابهة وتستخدمه.

لكى تتواصل مع مشاعرك أو إحساسك لتقديم اجابة بـ "نعم" أو "لا" أو اتخاذ قرار واضح وسريع، استقطع بعض الوقت للاسترخاء والراحة وأغمض عينيك، ثم تخيل أنك ذاهب إلى اختبار كشف الكذب حيث تريد أن تعرف مشاعرك الحقيقية من خلاله. والآن اطرح على نفسك مجموعة من الأسئلة التى تعرف إجابتها والتى تستطيع أن تجيب عنها بـ "نعم" أو "لا" أو تستطيع أن تحدد خيارا واضحا حيالها، مثل "هل ولدت فى كاليفورنيا؟" أو "هل كنت أذهب إلى مدرسة فى نيويورك؟" أو "هل لونى المفضل هو اللون الأحمر أم الأزرق؟".

وفى أثناء تقديمك الإجابة الصادقة، لاحظ كيف تشعر. ولاحظ أيضا إذا ما كانت إجابتك فى شكل كلمة سمعتها، كلمة قلتها داخل عقلك، أو فى شكل صورة شاهدتها أو شىء شعرت به.

الآن اطرح نفس تلك الأسئلة أو أسئلة مختلفة، ولكن فى تلك المرة أجب إجابة خاطئة. قل متعمدا "لا" أو حدد الخيار الخاطئ. مرة أخرى، لاحظ المشاعر والصور وكل ما هو مصاحب لإجابتك بـ"لا" . .

اجعل مشاعرك تعكس الاختلافات. فسوف تجد على الأرجح أن إجاباتك كانت أوضح وأقوى عندما قلت شيئا تشعر به؛ حيث كان لديك إحساس باليقين أو الثقة، وربما بدت الكلمة أوضح، أو أن صوت الكلمة داخل عقلك بدا أعلى.

الآن، اطرح على نفسك مجموعة من الأسئلة التى لا تعرف إجابتها أو التى لم تتخذ قرارا حيالها بعد. اطلب من حدسك أن يمنحك الإجابة المناسبة. فى البداية، فى كل مرة تجيب فيها، لاحظ مشاعرك والصور وكل ما هو مصاحب لتلك الإجابة. اعرف جيدا ماذا يحدث عندما تقول "نعم" أو "لا" أو تحدد خيارا وكن حازما بشدة فى ذلك القرار.

ثم قم بتسريع العملية. اطرح الأسئلة بشكل أسرع، وقدم إجابة سريعة. ولا تعر انتباهًا للمشاعر أو الصور أو ما يصاحب إجابتك بـ"نعم" أو "لا" أو تحديدك أحد الخيارات. فالهدف أن تجيب بشكل تلقائى وبديهى ولست مضطرًا للتفكير فى إجابتك بعد الآن؛ فمشاعرك وصورك وجميع الأشياء المصاحبة تثار دفعة واحدة عندما تجيب، وسوف تعرف على الفور حقيقة مشاعرك عند ذلك المستوى الداخلى.

أخيرًا، عندما تشعر بأنك مستعد، توقف عن طرح الأسئلة وتقديم الإجابات وعد إلى غرفتك.

استمر فى ممارسة هذا الأسلوب لمدة أسبوع حتى تشعر بأن إجابتك السريعة بـ "نعم" أو " لا" قد أصبحت جزءا من حياتك. وحاول أيضا استخدامها فى الحصول على إجابات فى حياتك اليومية؛ وسوف تجد أن إجاباتك ستكون أسرع وأسهل مهما يكن الشكل الذى تظهر من خلاله.

٢. احصل على إجابات سريعة من خلال جسدك. (الوقت: ٣ـ٥ دقائق)

ثمة طريقة أخرى للحصول على إجابات بـ "نعم" أو "لا" أو "لست متأكدًا"، وهى عن طريق طرح السؤال على جسدك؛ وبتلك الطريقة فإنك تتجاوز أفكارك الواعية للغوص فى مشاعرك الداخلية التى تنعكس فى رد فعل جسدك.

كما فعلنا فى أسلوب الغوص داخل عقلك الحدسى السابق ذكره، فإنك بحاجة إلى بعض الممارسة لتدرب إجاباتك حتى تصبح تلقائية. الاختلاف هنا هو أنك تدرب جسمك بدلا من عقلك على تقديم إجابات. وبعدما تعمل على تلك الحركات البدنية، فإنك تستطيع تخيلها أو تستبدلها بصوت داخل عقلك حتى يتسنى لك الحصول على تلك الإجابات فى أى مكان.

إن الأسلوب التالى يتضمن استخدام ذراعك كبندول الساعة: يمكنك استخدام جزء آخر أو جسدك ككل إذا كنت تفضل ذلك.

لتبدأ، ضع مرفقك على منضدة وارفع ذراعك إلى أعلى، ثم حركها بحرية فى جميع الاتجاهات. بعد ذلك، تخيل أن ذراعك هى ميزان الحقيقة. حرك ذراعك مثل بندول الساعة إلى الخلف وإلى الأمام، وفى تلك الأثناء، ردد كلمة "نعم...نعم" على نفسك كثيرا. فتلك الحركة إلى الأمام وإلى الخلف تعنى "نعم". بعد ذلك، حرك ذراعك يمينا ويسارا، وأثناء ذلك، ردد كلمة "لا...لا" على نفسك كثيرا. فتلك الحركة من اليمين إلى اليسار ومن اليسار إلى اليمين تعنى "لا". وأخيرا، حرك ذراعك بحركة حرة فى جميع الاتجاهات كما بدأت التدريب. وفى تلك الأثناء، ردد عبارة "لست متأكدًا" أو "ربما" على نفسك. اختر العبارة التى تفضلها ورددها كثيرا. فتلك الحركة الحرة تعنى "لست متأكدا" أو "ربما".

ولكى تتأكد أنك قد حققت التواصل بين "نعم" و"لا" و"لست متأكدا" (أو "ربما") وحركة ذراعك، حاول أن تطرح بعض الأسئلة التى تعرف إجابتها وتكون إجابتها بـ "نعم" أو "لا". ينبغى أن تجيب ذراعك بالحركات المناسبة. وبمجرد أن تفعل ذلك بثبات، فإنك تكون مستعدا للبدء فى طلب إجابات منها.

عندما تصبح أكثر تمرسا على استخدام هذا الأسلوب وتصبح الحركات الجسدية تلقائية، فإنك لن تكون بحاجة إلى تحريك ذراعك فعليا. باستطاعتك أن تتخيل تلك الحركة داخل عقلك. اطرح سؤالك فقط ولاحظ كيف تستجيب ذراعك لتحصل على إجابتك. وفيما بعد، فإنك لن تكون حتى بحاجة إلى تخيل حركة ذراعك. بل تستطيع أن تطرح سؤالك، وسوف تشعر بأن جسدك يجيبك بـ "نعم" أو "لا".

بعض الملاحظات عن طرح أسئلتك

لعله من الضرورى فى كلا الأسلوبين أن تطرح أسئلتك بطريقة مباشرة حتى تغوص داخل مشاعرك الحقيقية. على سبيل المثال، لا تطرح سؤالا مثل "ماذا ينبغى أن أفعل؟" لأن مثل هذا السؤال يوحى بأن الضغط الخارجى يؤثر على قرارك. بدلا من ذلك، اطرح سؤالك بشكل موضوعى أو شعورى: على سبيل المثال، "ما الذى أشعر بأنه الأفضل لأفعله؟" أو "ما الذى أفضله شخصيًّا؟".

إذا ما حصلت على إجابات كثيرة بـ"لست متأكدا" أو "ربما" عن أحد الأسئلة، فإن هذا قد يعنى أنك بحاجة إلى مزيد من المعلومات، وعلى أية حال فإنه ينبغى عليك أن تطرح سؤالك فى وقت لاحق. أو أن هذا قد يعنى أنك لا تطرح سؤالك بشكل واضح أو أن هناك مؤثرات خارجية أو أن معتقداتك عما ينبغى أن تفعله أو تفكر فيه تكون عائقا فى طريقك. ولكى تكتشف ذلك، اطرح تلك الأسئلة "هل سؤالى غير واضح؟" أو "هل هناك شخص ما يؤثر على إجابتى؟" أو "هل معتقداتى وأفكارى تقف عائقا فى طريقى؟" فإذا كانت تلك هى الحالة، وضح أو أعد صياغة سؤالك أو نحِّ أفكارك ومشاعرك جانبًا حتى يتسنى لك الإنصات إلى حدسك الداخلى.

١٤
استخدام أساليب "تريده.. تصوره.. ستحصل عليه!" بشكل منتظم فى حياتك

لقد قامت الفصول السابقة بشرح مجموعة متنوعة من أساليب "تريده ... تصوره ... ستحصل عليه!" التى يمكنك استخدامها لمساعدتك على الحصول على ما تريد فى عملك وفى جوانب حياتك الأخرى.

فقد عرض كل فصل أساليب معينة لأغراض معينة، كما قمت بإلقاء الضوء على المبادئ الضمنية لاستخدام تلك الأساليب لأوضح أنه من الممكن تعديلها وتكييفها، بناء على موقفك وطبيعة شخصيتك ونمطك السلوكى وخبراتك السابقة وعوامل أخرى. فكل شخص يختلف عن الآخر ولديه أهداف مختلفة وتحديات يومية مختلفة ونظم مختلفة لمدلولات الأشياء. لذلك، إذا كنت تفضل استخدام صورة أخرى أو إجراء آخر لتحقيق نتيجة مرغوبة، فغيرها بكل السبل.

مادمت تتبع المبادئ الأساسية وتستخدم تلك الأساليب بشكل منتظم (عشرين دقيقة أو أكثر يوميًّا)، فإنها ستؤتى ثمارها. المهم أن تتعلم كيف تسترخى وتوجه قدراتك الحدسية نحو هدف ما وأن تكون واثقا بأن لديك القدرة على تحقيق ما تريد، ثم تدع بعد ذلك قدراتك الحدسية تعمل بحرية حتى لا تكون مقيدة أو يكبحها

عقلك المنطقى. إن الأساليب والصور الموصوفة فى هذا الكتاب مصممة لتقنين وتوجيه تلك القدرة، على الرغم من أنك تستطيع استخدام صور وإجراءات أخرى لتحقيق نفس النتيجة. بعد ذلك، بمجرد أن تتمكن من تحقيق هذا التواصل المفتوح، فإن قدراتك الحدسية سوف تمنحك الرؤية اللازمة والإدراك اللازمين لتوجيهك.

وهكذا، بغض النظر عما تريد تحقيقه فى عملك، وبغض النظر عن طريقة سعيك لإثراء حياتك، فإنك تستطيع توجيه قدراتك الحدسية لتساعدك على تحقيق أهدافك. ركز فقط على معرفة ما تريد حدوثه، وسرعان ما ستجد أنه يحدث أو أن توجهك الفكرى فى العمل والحياة بوجه عام سوف يتغير بشكل إيجابى.

ما عليك إلا أن تشاهد أن الأشياء الإيجابية سوف تبدأ فى الحدوث كثيرًا فى عملك وفى منزلك. حتى لو لم تطلب تلك الأشياء بشكل خاص، فإنها سوف تأتى، حيث إن الاستعانة بمعرفتك الداخلية وقدراتك الإبداعية تفجر تيارات من الطاقة الإيجابية البناءة، وعندما تحشد قدراتك الداخلية بمثل هذه الطريقة الإيجابية، فإن هذا ما ستحصل عليه.

ولمساعدتك على ملاحظة التغيير، احتفظ بقائمة بأهدافك التى حققتها أو دفتر لتدوين ما يحدث كل يوم. فى الواقع، إن الاحتفاظ بمثل هذه القائمة أو ذلك الدفتر سوف يحقق الأشياء التى تريد حدوثها بشكل أسرع، حيث إن الاحتفاظ بقائمة أو دفتر يجعلك أكثر تفتحًا وإدراكًا.

باختصار، عندما تعمل على تطبيق أساليب "تريده ... تصوره .. ستحصل عليه!"، فإنك ستغير توجهك الفكرى فى حياتك العملية والشخصية إلى الأفضل.

حدد ما تريده وابدأ فى تطبيق الأساليب الموصوفة فى هذا الكتاب لتحصل عليه.

والآن ... ابدأ. فأنت تملك القدرات الحدسية بداخلك لتحقق وتحصل على كل ما تريده!

الفهرس

نبذة عن المؤلفة

د. "جينى سكوت"، حاصلة على دكتوراه فى القانون، وهى كاتبة معروفة ومتحدثة ومستشارة ورئيسة مؤتمرات / ورش عمل، متخصصة فى مجال الأعمال وعلاقات العمل والتنمية المهنية والشخصية. كما أن "جينى" مؤسسة ومديرة مركز *Changemakers and Creative Communications & Research*، وقد نشرت ما يزيد على خمسين كتابًا عن موضوعات مختلفة. وتضمنت كتبها السابقة موضوعات عن علاقات العمل والتنمية المهنية، ومنها:
Disagreements, Disputes and All Out War; Enjoy! 101 Little Ways to Add Fun to Your Work Everyday; 30 Days to a More Powerful Memory, A survival Guide to Managing Employees from Hell, A Survival Guide for Working with Bad Bosses, A Survival Guide for Working with Humans, and *Work with Me! Resolving Everyday Conflict in Your Organization*

أما كتبها الخاصة بالتنمية المهنية والشخصية فتتضمن *The Empowered Mind: How to Harness the Creative Force Within You* and *Mind Power: Picture Your Way to Success*.

وقد تناولت وسائل الإعلام كتب "جينى سكوت" وظهرت فى العديد من البرامج مثل: *Good Morning America!, Oprah, Geraldo at Large, Montel Williams,* CNN, and *The O'Reilly Factor*.

هذا بالإضافة إلى أنها قامت بكتابة عشرات السيناريوهات، وتعاقدت على العديد منها مع وكلاء أو منتجين، وقامت مؤخرًا بتأسيس شركة لإنتاج الأفلام بميزانيات

Inv:417

Date:9/4/2015

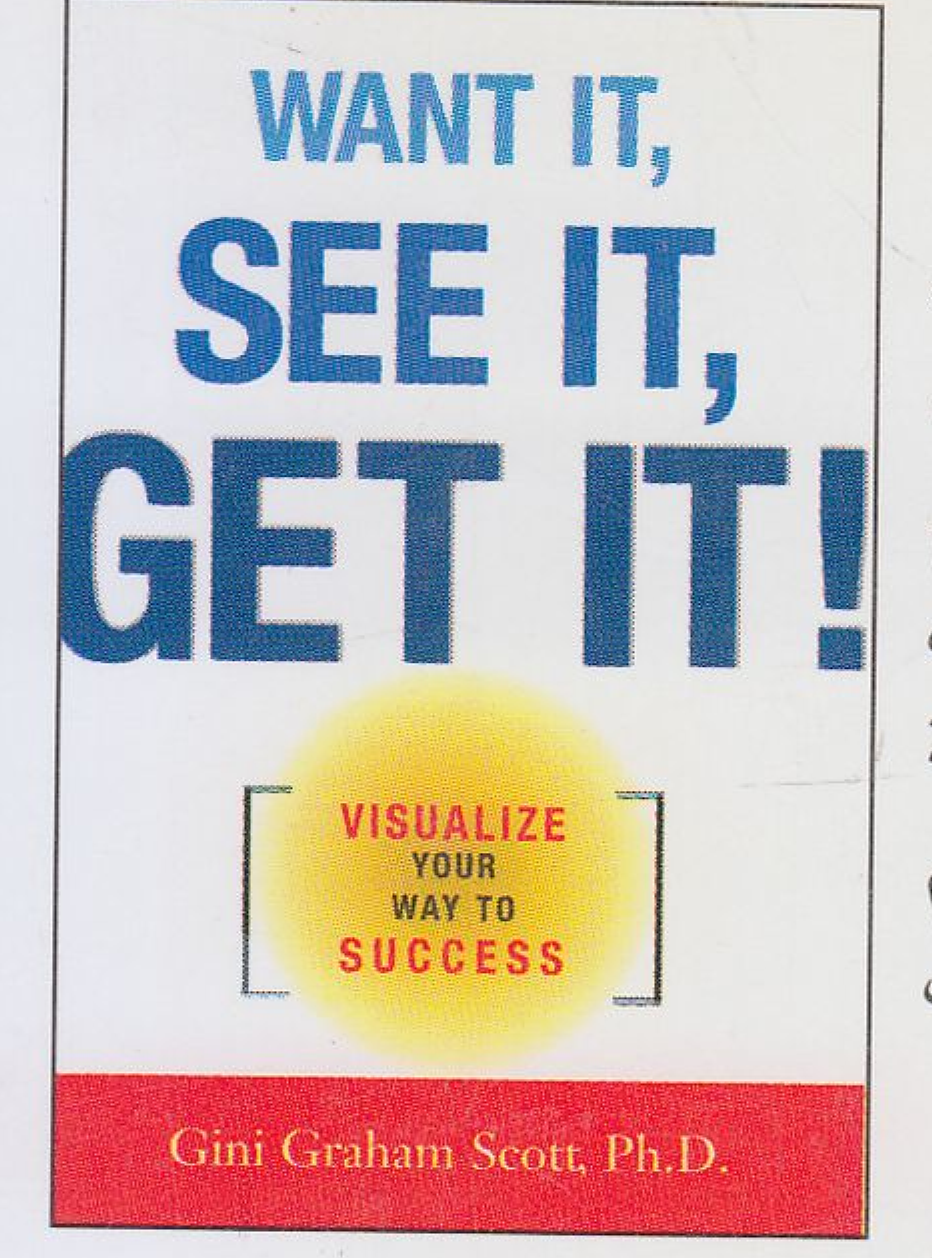
منخفضة، ومنتجات مركز *Changemakers*، وعملت مصممة ألعاب، وقامت كبرى شركات الألعاب بتنفيذ عشرات من تلك الألعاب وطرحها فى السوق بما فى ذلك ألعاب مثل برير باتش وهاسبرو وبريس مان وماج نيف.

وقامت بالتدريس فى العديد من الكليات فى جامعات مثل: جامعة كاليفورنيا و"إيست باى" وجامعة "نوتردام دى نامور" وبرنامج "إنفستيجيت كارير فى سان فرانسيسكو. وقد حصلت على الدكتوراه فى علم الاجتماع من جامعة كاليفورنيا فى بيركلى، ودكتوراه فى القانون الجنائى من كلية الحقوق بجامعة سان فرانسيسكو وحصلت على عدد من درجات الماجستير فى الأنثربولوجى (علم الإنسان) والإعلام والسلوك المؤسسى والاستهلاكى والجماهيرى، والثقافة الشعبية وأنماط الحياة من جامعة ولاية كال فى "إيست باى".

كما أنها أطلقت عددا من المواقع الإلكترونية وهى: *PR Director for Publishers AndAgents.net, the FilmConnection.biz,* and *NewsMediaConnection.com* والذى يعد حلقة وصل بين الكتاب والناشرين والوكلاء وصناع السينما ووسائل الإعلام. وقد خدمت الشركة ذات الأعوام الستة ما يزيد على ١٠٠٠ عميل وتمت كتابة مقال عنها فى جريدة وول ستريت وفى عدد من الإصدارات الأخرى، وهى تعمل الآن تحت إدارة مالكين جدد والذين قاموا بافتتاح مكاتب جديدة فى لوس أنجلوس.

لمزيد من المعلومات يمكنك زيارة موقعها الإلكترونى: www.ginigrahmscott.com الذى يحتوى على بعض مقاطع الفيديو وخطب لها، وموقع www.giniscott.com الذى يعرض كتبها. أو اتصل أو راسل "جينى سكوت" فى شركتها التى لها مكاتب فى أوكلاند ولوس أنجلوس.

Los Angeles:
425 Broadway, # 115
Santa Monica, CA 90401
(310) 943-7312
E-mail: changemaker@pacbell.net



مساعدة الذات فى مجال الأعمال

تخيل ما يمكن أن يحدث لو كان بمقدورك أن تعرف غريزيًّا أى قرار يجب اتخاذه فى كل خطوة تخطوها نحو تحقيق أعظم وأسمى أهدافك وأحلامك ورغباتك. المشكلة أن الكثيرين منا عُلِّموا فى طفولتهم ضرورة كبح غرائزهم الحدسية الفطرية وتغليب التفكير "المنطقى" عليها. غير أن الدراسات المعرفية أثبتت أن معاودة الاعتماد على الاستجابات الفورية الغريزية النابعة من الشق الأيمن لمخنا من شأنها أن تمنحنا القدرة على الاستبصار والفهم اللذين يساعداننا بدورهما على اتخاذ قرارات والانحياز لخيارات أفضل...وبالتالى تتزايد فرصنا فى الحصول على ما نريد.

مع انطوائه على أساليب سهلة التعلّم - وآخر الأبحاث حول الطريقة التى يعمل بها العقل - أن هذا الكتاب يمدك بإستراتيجيات قوية وعملية ستمكنك من:
وضع أهداف واضحة • حل المشاكل بطريقة أكثر فاعلية من ذى قبل • تحسين علاقاتك • إطلاق العنان لقدراتك الإبداعية • التحلى بقدرات إبداعية أكبر • وأخيرًا تحسين المهارات النقدية اللازمة لتحقيق أهدافك.

إن هذا الكتاب يساعدك على التخلص من نوعية الأفكار المعوقة لتقدمك...وتحقيق ما تتمناه بسرعة وفاعلية أكبر.

إشادات بهذا الكتاب:

"موظفًا أحدث وأشهر التدريبات، يقدم هذا الكتاب شيئًا ما لكل من يتمنى تحسين قدرته على الوصول إلى جوهره الحسى. حيث يشرح كل فصل بوضوح أهدافه وكيفية استخدام تقنيات متنوعة لتحقيق تلك الأهداف. يجب أن يقرأه كل موظف يطمح إلى زيادة فعاليته بأية مؤسسة".

- ستيفين ميللر، أستاذ متقاعد لإدارة الأعمال بكلية إدارة الأعمال والاقتصاد، قسم الإدارة، جامعة كاليفورنيا، "إيست باى"

"إن استخدام تقنيات التصور والتخيل يمثل لى طريقة للنجاح والحماس. إن هذا الكتاب مفيد جدًّا فى اكتساب هذه المهارات".

- لى ريشتر، Richter Communications & Design Group

"يقدم هذا الكتاب طريقًا واضحًا نحو تحقيق النجاح. وبمثل هذه الطريقة السهلة، سيتبعه العالم أجمع".

- باولا ويلش، Welsh Marketing/PR and Event Planning

"لقد أخذت "جينى" طرق استخدام العقل والتقنيات الحدسية وأطلعت عليها القراء فى هذا الكتاب بأسلوب عملى جدًّا وقابل للتطبيق، مما يسهل على الناس تطبيقها فى حياتهم على الفور وتحقيق نتائج قابلة للتكرار".

- كريستين بارتليت، معالجة بالتنويم المغناطيسى، بمركز Better Life Center



دكتور جينى جراهام سكوت

مؤسسة ومديرة مركز Changemakers and Creative Communications & Research. كما أنها ألّفت عددًا من الكتب، منها:
Enjoy!, A Survival Guide for Working with Bad Bosses, A Survival Guide for Working with Humans و *A Survival Guide to Managing Employees from Hell* . وهى تعيش فى أوكلاند.

